

## MINAT MENGGUNAKAN PERBANKAN SYARIAH DI PALEMBANG: PENDEKATAN *THEORY OF REASONED ACTION*

M. Rusydi<sup>1</sup>, Maftukhatusolikhah<sup>2</sup>, Syamsiar Zahrani<sup>3</sup>

Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang, Sumatera Selatan<sup>1,2,3</sup>

Corresponding email: maftukhatusolikhah\_uin@radenfatah.ac.id

### ARTICLE INFO

#### Article History

Submission :

Received :

Revised :

Accepted :

#### Keywords

Nasabah

Perbankan Syariah

Theory of Planned Behavior

### ABSTRACT

Riset ini didasari oleh adanya anomali di tingkat pertumbuhan perbankan Syariah, yang awalnya dicanangkan pada dekade pertama berkisar 3,5%--5% tetapi hingga dekade terakhir stagnan di angka 5%. Penelitian ini ingin mengkaji lebih jauh minat masyarakat untuk menggunakan perbankan Syariah dengan menggunakan pendekatan Theory of Reasoned Action. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif yang berusaha menemukan hubungan sebab akibat (causality) antara Variabel Sikap Terhadap Keperilakuan dan Norma Subyektif dengan Minat menggunakan Perbankan Syariah. Data diperoleh dengan menyebarkan 200 kuesiner di Kota Palembang. Analisis yang digunakan adalah analisis Structural Equation Modeling (SEM). Hasil penelitian menunjukkan bahwa sikap terhadap keperilakuan (attitude toward behavior/ATB) berhubungan positif dengan minat menggunakan produk perbankan syariah. Hal tersebut disimpulkan berdasarkan nilai probability yang menunjukkan nilai 0.000 (lebih kecil dari 0.05) dan C.R = 3,810 (lebih besar dari 1.96). Norma Subyektif berpengaruh secara negatif dan signifikan terhadap Minat. Hal tersebut disimpulkan berdasarkan nilai probability yang menunjukkan nilai 0.048 (lebih kecil dari 0.05) dan C.R = -1,980 (lebih kecil dari 1.96). Sikap terhadap Keperilakuan tidak berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Norma Subyektif. Hal tersebut disimpulkan berdasarkan nilai probability yang menunjukkan nilai 0.423 (lebih besar dari 0.05) dan C.R = 0,801 (lebih kecil dari 1.96). Minat berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Penerimaan perbankan Syariah. Hal tersebut disimpulkan berdasarkan nilai probability yang menunjukkan nilai 0.000 (lebih kecil dari 0.05) dan C.R = 5,651 (lebih besar dari 1.96).

### ABSTRACT

This research is based on an anomaly in the growth rate of Islamic banking, which was originally announced in the first decade to be around 3.5%-5% but until the last decade has been stagnant at 5%. This research wants to further examine public interest in using Islamic banking using the Theory of Reasoned Action approach. This research is a quantitative research that seeks to find causality between Attitudes toward Behavior and Subjective Norms Variables with Interests in using Islamic Banking. Data was obtained by distributing 200 questionnaires in Palembang City. The analysis used is Structural Equation Modeling (SEM) analysis. The results of the study show that attitude toward behavior (ATB) is positively

related to interest in using Islamic banking products. This was concluded based on the probability value which shows a value of 0.000 (smaller than 0.05) and CR = 3.810 (greater than 1.96). Subjective norms have a negative and significant effect on interest. This was concluded based on the probability value which shows a value of 0.048 (smaller than 0.05) and C.R = -1.980 (smaller than 1.96). Attitudes towards Behavior do not have a positive and significant effect on Subjective Norms. This was concluded based on the probability value which shows a value of 0.423 (greater than 0.05) and CR = 0.801 (smaller than 1.96). Interest has a positive and significant effect on acceptance of Islamic banking. This was concluded based on the probability value which shows a value of 0.000 (smaller than 0.05) and CR = 5.651 (greater than 1.96).

## Introduction

Di Indonesia studi tentang persepsi, preferensi dan perilaku masyarakat terhadap bank syariah sangat beragam dan temuannya pun sangat bervariasi. Beberapa penelitian tentang persepsi, preferensi dan perilaku masyarakat telah banyak dilakukan untuk mengetahui karakteristik dan perilaku masyarakat pengguna atau calon pengguna jasa perbankan syariah sebagai dasar penetapan strategi bagi bank-bank syariah.

Hasil literature review terhadap penelitian-penelitian mengenai potensi, preferensi, dan perilaku masyarakat terhadap bank syariah di Indonesia terutama di Jawa Tengah dan Daerah Istimewa Yogyakarta, dapat ditemukan persepsi masyarakat terhadap bank syariah terutama persepsi tentang bunga bank ternyata cukup bervariasi. Sebagian besar masyarakat berpendapat sebanyak 48,27 % menyatakan bahwa bunga bank adalah haram, yang berpendapat bahwa bunga bank adalah halal sebesar 20,47% dan masyarakat yang berpandangan bahwa bunga bank adalah subhat sebesar 31,47 %.(BI & UNDIP, 2000)

Oleh karena itu, menarik untuk diteliti apakah masyarakat di Palembang mempunyai kecenderungan yang sama, faktor- faktor apa saja yang mempengaruhi keputusan untuk menggunakan atau tidak perbankan syariah. Disamping itu, hingga saat ini masih relatif belum dapat ditemukan berapa jumlah pengguna Lembaga Keuangan Syariah yang konklusif dan riil. Oleh karena itu jumlah indikatif dapat ditemukan dengan mengaplikasikan dan menguji minat masyarakat Palembang untuk menggunakan perbankan Syariah melalui pendekatan Theory of Reasoned Action. Berbeda dengan penelitian-penelitian sebelumnya yang lebih memfokuskan pada kriteria non-motivasi karena variabel-variabel yang dikembangkan dalam melihat faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam menggunakan bank atau produk bank tertentu adalah faktor-faktor yang sifatnya kelihatan (tangible), misalnya dilihat dari kualitas layanan (service quality/SQ), penelitian ini sebaliknya akan melihatnya dari sisi motivasi.

Penelitian ini menggunakan pendekatan Theory of Reasoned Action dari Fishbein dan Ajzen (1975) untuk melihat penerimaan masyarakat Palembang terhadap perbankan syariah. Dalam teori ini fokus sentralnya bpusat kepada minat (Intention). Ada dua variabel independen yang berpengaruh kepada minat yaitu Atitude Toward Behavior dan Subjective Norm. Kedua variabel tersebut akan diuji bagaimana pengaruhnya terhadap niat (intention) masyarakat Palembang dalam menggunakan perbankan syariah. Berdasarkan arah dan

hubungan antar variabel yang ada dalam TRA akan dikaji secara hubungan sebab akibat (causality) penerimaan aktual nasabah perbankan Syariah dengan minat (intention), selanjutnya minat dipengaruhi oleh sikap terhadap keprerilakuan (Attitude toward behavior) yang berisi tentang bagaimana evaluasi nasabah perbankan Syariah terhadap keperilakuan perbankan Syariah sebelumnya, dan juga minat dipengaruhi oleh norma subjektif (Subjective norm) yang berisi bagaimana pengaruh orang-orang penting di sekitar nasabah (referant) yang mempengaruhi minat mereka untuk menggunakan perbankan Syariah.

Sebagai landasan teoritik dan konseptual dalam penelitian akan digunakan *Theory of Reasoned Action* (TRA) yang ditemukan dan dikembangkan pertama kali oleh Fishbein dan Ajzen pada tahun 1975 (M. F. I. Ajzen, 1975). Pada awalnya teori ini berasal dari salah satu model perilaku psikologi sosial. Teori ini menekankan bahwa perilaku (*behavior*) seseorang itu dilakukan karena dipengaruhi oleh niat seseorang yang secara sadar ingin untuk melakukannya (*behavioral intention*) atau dengan kata lain niat perilaku akan menentukan perilakunya.

TRA menyatakan bahwa niat perilaku adalah suatu fungsi yang terdiri dari sikap (*attitude*) dan norma-norma subjektif (*subjective norms*). Fishbein dan Ajzen menambahkan model TRA ini dengan keyakinan (*beliefs*). TRA menyatakan bahwa sikap berasal dari keyakinan terhadap perilaku (*behavioral beliefs*) dan norma subjektif berasal dari keyakinan normatif (*normative beliefs*). TRA tidak hanya menekankan pada rasionalitas perilaku seseorang, melainkan juga bahwa tindakan yang ditargetkan itu berada dalam kontrol kesadaran orang tersebut. Oleh sebab itu, Ajzen menyempurnakan model dasar tersebut dengan cara memperluas atau menambahkan variabel baru untuk memberikan perhatian pada konsep kemauan sendiri, yakni kontrol keperilakuan yang dipersepsikan (*percieved behavioral control*). Ia menyatakan bahwa kontrol keperilakuan yang dipersepsikan dapat berpengaruh pada niat atau secara langsung pada perilaku itu sendiri. Dengan tambahan variabel tersebut, Ajzen menamakan modelnya dengan TPB.

## Method

Penelitian ini menggunakan proses dan prosedur SEM. Proses dan prosedur SEM (-structural equation modeling) dapat dijalankan dengan menggunakan software statistik AMOS 16. 0. Penggunaan Structural Equation Model (SEM) didasarkan pada kuatnya hubungan kausalitas antara beberapa variabel dan model yang agak complicated.

Menurut Ferdinand, sebuah pemodelan SEM yang lengkap pada dasarnya terdiri dari Measurement Model dan Structural Model. Measurement Model atau model pengukuran ditujukan untuk mengkonfirmasi sebuah dimensi atau faktor berdasarkan indikator-indikator empirisnya. Sructural Model adalah model mengenai struktur hubungan yang membentuk atau menjelaskan kausalitas antar faktor. Hair et al (1998) dan Ghozali (2013), menjelaskan bahwa tahapan pemodelan dan analisis persamaan struktural dibuat dengan tujuh langkah:

### 1. Pengembangan Model Berdasar Teori

Model persamaan struktural didasarkan hubungan kausalitas, di mana perubahan satu variabel diasumsikan akan berakibat pada perubahan variabel lainnya. Kuatnya hubungan kausalitas antara dua variabel yang diasumsikan oleh peneliti bukan terletak pada metode analisis yang dipilih, tetapi terletak pada justifikasi (pembenaran) secara

teoritis untuk mendukung analisis. Oleh karena itu, SEM tidak digunakan untuk menghasilkan sebuah model, tetapi digunakan untuk mengkonfirmasi model teoritis melalui data empiris.

2. Menyusun Diagram Jalur yang Menunjukkan Hubungan Kausalitas

Hubungan antar konstruk ditunjukkan dengan garis dengan satu anak panah yang menunjukkan regresi dan dengan dua anak panah yang menunjukkan korelasi atau kovarian antar konstruk. Ferdinand menjelaskan bahwa di dalam pemodelan SEM, peneliti biasanya bekerja dengan “*construct*” atau “faktor” yaitu konsep-konsep yang memiliki pijakan teoretis yang cukup untuk menjelaskan berbagai bentuk hubungan. Konstruk-konstruk yang dibangun dalam diagram alur, dapat dibedakan dalam dua kelompok konstruk yaitu konstruk eksogen dan konstruk endogen. Konstruk eksogen dikenal juga sebagai “*source variables*” atau “*independent variables*” yang tidak diprediksi oleh variabel yang lain dalam model. Konstruk endogen adalah faktor-faktor yang diprediksi oleh satu atau beberapa konstruk. Konstruk endogen dapat memprediksi satu atau beberapa konstruk endogen lainnya, tetapi konstruk eksogen hanya dapat berhubungan kausal dengan konstruk endogen.

3. Menerjemahkan Diagram Jalur ke Persamaan Struktural

Menghubungkan antar konstruk laten baik endogen maupun eksogen dan menyusun *measurement model* yaitu menghubungkan konstruk laten endogen atau eksogen dengan variabel indikator atau manifest. Setelah teori/model teoretis dikembangkan dan digambarkan dalam sebuah diagram alur, yang kemudian dilanjutkan dengan mengkonversi spesifikasi model tersebut ke dalam rangkaian persamaan.

4. Memilih Jenis Matrik Input Dan Estimasi Model yang Diusulkan.

Dalam *Structural Equation Modelling* (SEM), hanya berupa matrik varian/kovarian atau matrik korelasi sebagai data input untuk keseluruhan estimasi yang dilakukannya. Observasi individual digunakan dalam program ini, kemudian input-input itu akan segera dikonversi ke dalam bentuk matriks kovarians atau matriks korelasi sebelum estimasi dilakukan. Hal ini karena fokus SEM bukanlah pada data individual tetapi pada pola hubungan antar responden. Model estimasi yang digunakan adalah model estimasi *Maximum Likelihood* (ML). Sampel yang digunakan antara 100 s/d 200 sampel dan diukur dari jumlah indikator dikali 5-10 agar menghasilkan *Goodness of Fit* yang baik.

5. Menilai Identifikasi Model Struktural.

Penilaian dilakukan untuk melihat ada tidaknya permasalahan identifikasi dalam menghasilkan estimasi unik dalam model. Untuk mengatasi masalah identifikasi, dibutuhkan penetapan lebih banyak konstrain dalam model. Penambahan dilakukan sampai masalah yang ada menghilang.

6. Menilai Kriteria *Goodness-of-Fit*.

Sebelum menilai kelayakan model, dilakukan penilaian apakah data yang akan diolah telah memenuhi asumsi model persamaan struktural. Selanjutnya dilihat ada tidaknya *offending estimate*, yaitu estimasi koefisien baik dalam model pengukuran yang nilainya diatas batas yang dapat diterima. Setelah siap, dilakukan pengukuran *Goodness-of-Fit* atas model yang di ajukan. Untuk itu tindakan pertama yang dilakukan

adalah mengevaluasi apakah data yang digunakan dapat memenuhi asumsi-asumsi SEM.

#### 7. Interpretasi dan Modifikasi Model.

Langkah terakhir adalah menginterpretasikan model dan memodifikasi model bagi model-model yang tidak memenuhi syarat pengujian yang dilakukan. Setelah model diestimasi, residualnya haruslah kecil atau mendekati nol dan distribusi frekuensi dari kovarians residual harus bersifat simetrik. Dalam SEM, residual yang dimaksud bukanlah residual dari *score* seperti pada pemodelan multivariat lainnya, melainkan merupakan residual dari kovarians. Distribusi frekuensi dari residual yang tidak simetris merupakan signal atas sebuah model yang kurang baik dan menunjukkan bahwa dalam proses estimasi, model telah mengestimasi beberapa kovarians secara memuaskan tetapi kovarians yang lainnya kurang begitu baik diestimasi.

Pertimbangan perlunya melakukan modifikasi sebuah model yaitu dengan melihat jumlah residual yang dihasilkan oleh model atas keamanan untuk jumlah residual adalah 5%. Bila jumlah residual lebih besar dari 5% dari semua residual kovarians yang dihasilkan oleh model, maka sebuah modifikasi mulai perlu dipertimbangkan. Selanjutnya bila ditemukan bahwa nilai residual yang dihasilkan oleh model itu cukup besar ( $>2,58$ ), maka cara lain dalam memodifikasi adalah dengan mempertimbangkan untuk menambah sebuah alur baru terhadap model yang diestimasi itu. Salah satu alat untuk menilai ketepatan sebuah model yang telah dispesifikasi adalah melalui *modification index*. Index modifikasi memberikan gambaran mengenai mengecilnya nilai *chi-square* atau pengurangan nilai *chi square* apabila sebuah koefisien dalam *Structural Equation Modelling* (SEM) diestimasi.

## Results and Discussion

### Uji Estimasi Parameter dan Pengujian Hipotesis

#### 1. Uji Estimasi Parameter

Pengujian terhadap hipotesis yang diajukan dapat dilihat dari hasil koefisien *standardized regression*. Jika parameter koefisien *standard regression* bernilai positif dan nilai *critical ratio* (CR) lebih dari  $\pm 1,96$ , maka dapat disimpulkan hipotesis penelitian didukung oleh data. Hasil output estimasi nilai parameter sebagai berikut.

**Tabel 1**  
**Regression Weights pada Full Model SEM**

			Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
Norma Subyektif	<---	Sikap Terhadap Keperilakuan	-.080	.100	-.801	.423	par_34
Minat	<---	Sikap Terhadap Keperilakuan	.494	.130	3.810	***	par_28
Minat	<---	Norma Subyektif	-.158	.080	-1.980	.048	par_29
Penerimaan	<---	Minat	.397	.070	5.651	***	par_31

**Tabel 2**  
**Standardized Regression Weights pada Full Model SEM**

	Estimate
--	----------

Norm Subyektif	<---	Sikap Terhadap Keperilakuan	-.075
Minat	<---	Sikap Terhadap Keperilakuan	.372
Minat	<---	Norma Subyektif	-.127
Penerimaan	<---	Minat	.595

## 2. Analisis Direct, Indirect dan Total Effect

Analisis ini digunakan untuk melihat kekuatan pengaruh antar konstruk, baik pengaruh langsung (*direct effect*), pengaruh tidak langsung (*indirect effect*) maupun pengaruh totalnya (*total effect*). Efek langsung merupakan koefisien dari semua garis koefisien dengan anak panah satu ujung. Sedangkan efek tidak langsung adalah pengaruh yang muncul melalui sebuah variabel antara, sedangkan efek total adalah pengaruh dari berbagai hubungan.

Efek langsung dari model penelitian ini sebagaimana disaajikan pada tabel berikut

**Tabel 3**  
**Standardized Direct Effect – Estimates**

	STK	NS	Minat	Pnrmaan
Norma Subyektif	-.075	.000	.000	.000
Minat	.372	-.127	.000	.000
Penerimaan	.000	.000	.595	.000

Dalam penelitian ini terdapat satu variabel yang memiliki efek langsung terhadap Norma Subyektif, dua variabel yang memiliki efek langsung terhadap Minat dan dua variabel yang memiliki efek langsung terhadap Penerimaan. Hasil pengukuran menunjukkan bahwa variabel Sikap Terhadap Keperilakuan memiliki efek langsung terhadap Norma Subyektif sebesar -0,075. Selanjutnya efek langsung terhadap variabel Minat yang ditunjukkan oleh Sikap Terhadap Keperilakuan sebesar 0,372, Norma Subyektif sebesar -0,127. Sedangkan efek langsung terhadap variabel Penerimaan yang ditunjukkan oleh variabel Minat sebesar 0,595.

**Tabel 4**  
**Standardized Indirect Effect – Estimates**

	STK	NS	Minat	PNRMN
Norma Subyektif	.000	.000	.000	.000
Minat	.439	.038	.000	.000
Penerimaan	.549	-.032	.000	.000

Dalam model penelitian ini juga diukur efek tidak langsung antar variabel yaitu terdapat tiga variabel yang memiliki efek tidak langsung terhadap Penerimaan. Dari pengukuran menunjukkan variabel Sikap Terhadap Keperilakuan memiliki efek tidak langsung terhadap enerimaan sebesar 0,549, variabel Norma Subyektif sebesar -0,032. Selanjutnya hasil pengukuran efek total antar variabel ditunjukkan pada tabel berikut.

**Tabel 5.**  
**Standardized Total Effect – Estimates**

	STK	NS	Minat	Penerim
--	-----	----	-------	---------

Norma Subyektif	-.075	.000	.000	.000
Minat	.701	-.097	.000	.000
Penerimaan	.618	-.039	.595	.000

Berdasarkan pengukuran tersebut diketahui bahwa variabel-variabel yang memiliki efek total terhadap Norma Subyektif adalah Sikap Terhadap Keperilakuan sebesar -0,075, dan Norma Subyektif sebesar 0,066. Sedangkan efek total terhadap Minat ditunjukkan oleh Sikap Terhadap Keperilakuan (0,701), Norma Subyektif (-0,097). Efek total terhadap Penerimaan ditunjukkan oleh empat variabel yaitu Sikap Terhadap Keperilakuan (0,618), Norma Subyektif (-0,039), dan Minat (0,595).

### Hasil Pengujian Hipotesis

#### ***H1: Sikap terhadap keperilakuan berhubungan positif dengan minat menggunakan produk perbankan syariah'***

Dasar penerimaan hipotesis dalam SEM dilihat dari *range* nilai *Unstandardized estimate* (C.R) dan *range* nilai *probability*. Dengan menggunakan nilai *Unstandardized estimate* selanjutnya diperoleh kesimpulan bahwa Sikap Terhadap Keperilakuan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Minat. Hal tersebut disimpulkan berdasarkan nilai *probability* yang menunjukkan nilai 0.000 (lebih kecil dari 0.05) dan C.R = 3,810 (lebih besar dari 1.96). Dari hasil ini maka dapat dikatakan bahwa sikap terhadap keperilakuan berhubungan positif dengan minat menggunakan perbankan syariah. Dengan demikian **Hipotesis Diterima**.

Sikap dapat dianggap sebagai bagian penting dalam memprediksi dan menggambarkan keperilakuan manusia. Sikap adalah suatu bentuk evaluasi atau reaksi perasaan. Dalam penelitian ini terbukti bahwa sikap yang dimiliki seseorang dapat mempengaruhi minat seseorang dalam penerimaan perbankan syariah. Jika seseorang memiliki sikap yang baik dalam menilai dan mengevaluasi keperilakuan perbankan syariah, maka seseorang tersebut akan memiliki minat untuk menggunakan perbankan syariah.

#### ***H2: Norma Subyektif berhubungan positif dengan minat menggunakan produk perbankan syariah'***

Dasar penerimaan hipotesis dalam SEM dilihat dari *range* nilai *Unstandardized estimate* (C.R) dan *range* nilai *probability*. Berdasarkan nilai *Unstandardized estimate* selanjutnya diperoleh kesimpulan bahwa Norma Subyektif berpengaruh secara negatif dan signifikan terhadap Minat. Hal tersebut disimpulkan berdasarkan nilai *probability* yang menunjukkan nilai 0.048 (lebih kecil dari 0.05) dan C.R = -1,980 (lebih kecil dari 1.96). Dari hasil ini maka dapat dikatakan norma subyektif tidak berhubungan positif dengan minat menggunakan perbankan syariah. Dengan demikian **Hipotesis Tidak Diterima**.

Norma Subjektif adalah persepsi individu tentang pengaruh sosial dalam membentuk perilaku tertentu. Dalam penelitian ini terbukti bahwa norma subyektif yang dimiliki seseorang dapat mempengaruhi minat seseorang dalam menggunakan produk perbankan syariah. Namun dalam penelitian ini pengaruhnya bersifat negatif. Artinya jika seseorang tinggal di dalam komunitas dengan pengaruh sosial yang mendukung perbankan syariah, justru akan mengurangi minat seseorang tersebut untuk menggunakan perbankan syariah.

#### ***H3: Sikap terhadap Keperilakuan berhubungan positif dengan Subjective Norm***

Dasar penerimaan hipotesis dalam SEM dilihat dari *range* nilai *Unstandardized estimate* (C.R) dan *range* nilai *probability*. Dengan menggunakan nilai *Unstandardized estimate* selanjutnya diperoleh kesimpulan bahwa Sikap terhadap Keperilakuan tidak berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Norma Subyektif. Hal tersebut disimpulkan berdasarkan nilai *probability* yang menunjukkan nilai 0.423 (lebih besar dari 0.05) dan C.R = 0,801 (lebih kecil dari 1.96). Dari hasil ini tidak membuktikan adanya hubungan positif antara sikap terhadap keperilakuan dengan norma subyektif. **Hipotesis Tidak Diterima.**

Dalam penelitian ini tidak terbukti bahwa sikap yang dimiliki seseorang dapat mempengaruhi norma subyektif seseorang. Hal ini dimungkinkan karena sikap yang dimiliki seseorang lebih dipengaruhi oleh faktor dari dalam diri sendiri, dibandingkan faktor-faktor lain dari luar, seperti norma subyektif. Artinya sikap yang dimiliki seseorang tidak memiliki hubungan dengan persepsi seseorang tentang pengaruh sosial.

#### ***H4: Minat berhubungan positif dengan Penerimaan perbankan Syariah'***

Dasar penerimaan hipotesis dalam SEM dilihat dari *range* nilai *Unstandardized estimate* (C.R) dan *range* nilai *probability*. Dengan menggunakan nilai *Unstandardized estimate* selanjutnya diperoleh kesimpulan bahwa Minat berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Penerimaan perbankan Syariah. Hal tersebut disimpulkan berdasarkan nilai *probability* yang menunjukkan nilai 0.000 (lebih kecil dari 0.05) dan C.R = 5,651 (lebih besar dari 1.96). Dari hasil ini maka dapat dikatakan bahwa minat berhubungan positif dengan penerimaan penggunaan perbankan syariah. Dengan demikian, **Hipotesis Diterima.**

Penelitian ini membuktikan bahwa minat seseorang terhadap perbankan syariah berhubungan positif dengan penerimaan perbankan syariah. Seseorang yang memiliki minat yang baik terhadap produk perbankan syariah akan memotivasi dirinya untuk menggunakan perbankan syariah. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis di atas, dapat disimpulkan bahwa dari 4 (empat) hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini, terdapat 2 (dua) hipotesis yang terdukung oleh data dan 2 (dua) hipotesis yang tidak terdukung oleh data. Adapun hasil lengkap pengujian hipotesis penelitian ini dapat dilihat dalam tabel berikut ini.

### **Pembahasan Hasil Penelitian**

Dari pengujian hipotesis yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa dari 4 (empat) hipotesis hanya ada 2 (dua) hipotesis yang diterima dan 2 (dua) lagi ditolak. Oleh karena itu akan dibahas terlebih dahulu 2 (dua) hipotesis yang diterima sebagai berikut:

#### **1. Sikap Terhadap Keperilakuan Berhubungan dengan minat menggunakan Perbankan Syariah**

Seperti disinggung dalam teori dasar TRA, variabel Sikap Terhadap Keperilakuan merupakan dimensi dari keyakinan keperilakuan yang ditimbulkan atau yang diakibatkan dari stimulus. Jika stimuli berkarakter baik, maka stimulus respon juga baik, dan begitu juga sebaliknya. Disamping itu, variabel Sikap Terhadap Keperilakuan menurut teori dasar TRA merupakan evaluasi dari keperilakuan yang dilakukan stimulus. Manakalah evaluasi yang dilakukan bernilai baik, maka Sikap Terhadap Keperilakuan cenderung baik pula.

Dari uji hipotesis yang telah dilakuak didapatkan diperoleh kesimpulan bahwa Sikap Terhadap Keperilakuan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Minat. Hal

tersebut disimpulkan berdasarkan nilai *probability* yang menunjukkan nilai 0.000 (lebih kecil dari 0.05) dan  $C.R = 3,810$  (lebih besar dari 1.96). Dari hasil ini maka dapat dikatakan bahwa sikap terhadap berperilaku berhubungan positif dengan minat menggunakan produk perbankan syariah. Dengan demikian Hipotesis Diterima.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sikap terhadap berperilaku (*attitude toward behavior*) berhubungan positif dengan minat menggunakan produk perbankan syariah. Sikap dapat dianggap sebagai bagian penting dalam memprediksi dan menggambarkan berperilaku manusia. Sikap adalah suatu bentuk evaluasi atau reaksi perasaan. Dalam penelitian ini terbukti bahwa sikap yang dimiliki seseorang dapat mempengaruhi minat seseorang dalam menggunakan produk perbankan syariah. Jika seseorang memiliki sikap yang baik dalam menilai produk perbankan syariah, maka seseorang tersebut akan memiliki minat untuk menggunakan perbankan syariah.

Hasil temuan ini didukung oleh beberapa studi empirik yang menggunakan model konseptual teori Reasoned Action dan TPB, seperti penelitian Albari dan Anita Liriswati (2004). Hasil temuan juga didukung oleh model konseptual TRA bahwa perilaku seseorang sebagai fungsi dari niatnya untuk berperilaku dalam cara tertentu dan variabel penguat lainnya (*intervening*). Bahwa niat seseorang untuk membeli suatu produk (BI) dipengaruhi oleh sikapnya terhadap perilaku atau tindakan pembelian tersebut (AB) dan norma subyektifnya (SN) dimana persepsi seseorang bahwa orang lain yang penting baginya akan bertindak terhadap perilaku itu (Kanuk, 2000).

Dukungan penelitian ini dapat dicermati melalui pendapat responden yang rata-rata memberi tanggapan setuju bahwa sikap terhadap berperilaku (*attitude toward behavior*) menjadi salah satu faktor pemicu nasabah untuk menerima dan atau menggunakan perbankan syari'ah, diketahui sebanyak 56,95% responden memiliki Sikap Terhadap Berperilaku yang Tinggi, dan sebanyak 39,74% termasuk dalam kategori STK sedang sedangkan sisanya hanya terdapat 3,31% responden yang termasuk dalam kategori STK rendah. Hasil ini mengindikasikan bahwa sikap responden terhadap suatu berperilaku cenderung baik.

## **2. Norma Subyektif berhubungan Positif dengan Minat Menggunakan Perbankan Syari'ah**

Hasil studi ini menunjukkan bahwa norma subyektif (*subjective norm*) tidak berhubungan dengan minat menggunakan bank syari'ah. Dengan demikian, hipotesis kedua ini tidak didukung oleh penelitian ini. Temuan penelitian mengkonfirmasi bahwa norma subyektif bukan merupakan faktor yang mempengaruhi minat perilaku nasabah dalam penerimaan atau penggunaan perbankan syari'ah. Dugaan tidak didukungnya hipotesis kedua ini disebabkan karena para nasabah memiliki karakteristik anomali dalam pengambilan keputusannya untuk menggunakan atau menerima produk perbankan syari'ah. Alih-alih peran *refrant* menjadi pemicu utama, tetapi malah bertentangan dengan penghayatannya sendiri terhadap bank syari'ah.

Secara konseptual teoritik, norma subyektif tidak hanya ditentukan oleh adanya *referant*, melainkan juga sangat tergantung pada apakah subyek perlu, harus atau dilarang melakukan perilaku yang akan dimunculkan dan seberapa jauh ia akan mengikuti pendapat

referant tersebut. Hal demikian sangat tergantung pada motivasi subyek untuk mealakukan dorongan berperilaku tersebut (*motivation to comply*). Hal itu juga didukung oleh riset-riset empiris berikut ini. Norma subyektif meliputi dukungan pimpinan puncak, hubungan antar rekan atau relasi kerja, lingkungan pekerjaan yang kondusif atau tidak dan berbagai faktor lainnya. Kontrol berperilaku berupa kesesuaian pendidikan, kompetensi pada individu, pengalaman terkait dengan penggunaan produk. Minat yang tinggi terhadap penggunaan suatu produk akan menumbuhkan perilaku yang menunjang pemanfaatan suatu produk (I. Ajzen, 2005).

Hubungan perilaku pengguna dengan suatu produk yang kondusif akan memudahkan individu menyelaraskan tujuannya dengan tujuan organisasi. Faktor-faktor tersebut selaras dengan yang dinyatakan oleh Triandis (1980) bahwa faktor-faktor sosial, *affect* dan konsekuensi yang dirasakan mempengaruhi tujuan perilaku dan sebaliknya akan mempengaruhi perilaku. Perilaku tidak mungkin terjadi jika situasinya tidak memungkinkan

### 3. Minat Berhubungan Positif dengan Penerimaan Perbankan Syariah

Dalam penelitian ini terbukti bahwa minat berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap penerimaan actual (*Actual Use*). Dari hasil ini maka dapat dikatakan bahwa minat berhubungan positif dengan penerimaan penggunaan perbankan syariah. Penelitian ini membuktikan bahwa minat seseorang terhadap perbankan syariah berhubungan positif dengan penerimaan perbankan syariah. Seseorang yang memiliki minat yang baik terhadap perbankan syariah akan memotivasi dirinya untuk menggunakan perbankan syariah.

Temuan ini didukung oleh frekuensi jawaban responden, sebagian besar responden memiliki minat yang tinggi. Sebanyak 58,28% responden memiliki minat tinggi dan 35,76% memiliki minat sedang. Sementara itu hanya terdapat 5,96% responden yang memiliki minat rendah. Hasil ini menunjukkan bahwa responden penelitian memiliki niat yang tinggi dalam menggunakan produk-produk perbankan syariah. Temuan penelitian ini juga didukung oleh model teoritis TRA (Ajzen, 1999) yang menyatakan bahwa kontrol berperilaku yang dipersepsikan memiliki implikasi motivasional terhadap niat. Seseorang yang percaya bahwa ia tidak memiliki sumberdaya maupun kesempatan untuk melakukan tindakan berperilaku tertentu, maka ia tentu tidak memiliki niat yang kuat untuk melakukan tindakan tersebut. Sebaliknya, seseorang yang percaya bahwa ia memiliki sumberdaya maupun kesempatan untuk melakukan tindakan berperilaku tertentu, maka ia tentu memiliki niat yang kuat untuk melakukan tindakan tersebut.

### Conclusion

Dari 4 (empat) hipotesis yang diajukan dan diuji dalam penelitian ini dihasilkan ada 2 (dua) hipotesis yang dapat dibuktikan atau diterima, sedangkan 2 (dua) hipotesis lainnya tidak dapat dibuktikan atau diterima dalam penelitian ini. Berdasarkan pengujian terhadap 8 (delapan) hipotesis penelitian, hasilnya dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sikap terhadap berperilaku (*attitude toward behavior/ATB*) berhubungan positif dengan minat menggunakan produk perbankan syariah. Hal tersebut disimpulkan berdasarkan nilai *probability* yang menunjukkan nilai 0.000 (lebih kecil dari 0.05) dan C.R = 3,810 (lebih besar dari 1.96). Dari hasil ini maka dapat dikatakan bahwa sikap terhadap berperilaku berhubungan positif dengan minat menggunakan perbankan syariah. Dengan demikian Hipotesis Diterima.
2. Norma Subyektif berpengaruh secara negatif dan signifikan terhadap Minat. Hal tersebut disimpulkan berdasarkan nilai *probability* yang menunjukkan nilai 0.048 (lebih kecil

- dari 0.05) dan C.R = -1,980 (lebih kecil dari 1.96). Dari hasil ini maka dapat dikatakan norma subyektif tidak berhubungan positif dengan minat menggunakan perbankan syariah. Dengan demikian Hipotesis Tidak Diterima.
3. Sikap terhadap Keperilakuan tidak berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Norma Subyektif. Hal tersebut disimpulkan berdasarkan nilai *probability* yang menunjukkan nilai 0.423 (lebih besar dari 0.05) dan C.R = 0,801 (lebih kecil dari 1.96). Dari hasil ini tidak membuktikan adanya hubungan positif antara sikap terhadap keperilakuan dengan norma subyektif. Dengan demikian, Hipotesis Tidak Diterima.
  4. Minat berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Penerimaan perbankan Syariah. Hal tersebut disimpulkan berdasarkan nilai *probability* yang menunjukkan nilai 0.000 (lebih kecil dari 0.05) dan C.R = 5,651 (lebih besar dari 1.96). Dari hasil ini maka dapat dikatakan bahwa minat berhubungan positif dengan penerimaan penggunaan perbankan syariah. Dengan demikian, Hipotesis Diterima.
  5. Hasil penelitian ini membawa Implikasi sebagai berikut:
    - a) Implikasi Teoritis, literatur-literatur yang berbicara tentang keperilakuan diperkuat oleh konsep-konsep teoritis dan dukungan empiris mengenai variabel-variabel yang mempengaruhi minat konsumen dalam memutuskan menggunakan bank atau produk tertentu. Lebih jauh teori TRA bisa diaplikasikan lebih jauh dalam ekonomi.
    - b) Implikasi kebijakan. Hasil penelitian ini bermanfaat bagi manager perbankan Syariah untuk lebih memperhatikan evaluasi terhadap keperilakuan perbankan Syariah.

### References

- Ajzen, I. (2005). The Theory of Planned Behavior. In <http://www.people.umass.edu/Ajzen/efhresfs.html>
- Ajzen, M. F. I. (1975). *Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research*. Addison-Wesley.
- Black, J. F. H. R. E. A. R. L. T. W. C. (1998). *Multiavriate Data Analysis* (Fifth Edit). Prentice Hall International Inc.
- Ghozali, I. (2013). *Model Persamaan Struktural konsep dan Aplikasi dengan Program Amos 21.0, cet. V*. BP Undip.
- Kanuk, L. G. S. L. L. (2000). *Consumer Behavior* (7th ed). International.
- Kiryanto, 1999. Pengaruh Penerapan Struktur Pengendalian Interen Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Badan dalam Memenuhi Pajak Penghasilannya. *Simposium Nasional Akuntansi II*: 1-13
- Kompas, 2004. Kepatuhan Pajak Butuh Kepercayaan, *Harian Kompas*, 17 Februari 2004. Jakarta : PT Gramedia Group
- Kotler. Philip, *Manajemen Pemasaran*, Edisi kesepuluh, jilid 1. Jakarta: PT. Prenhallindo, 2000.
- Kotler. Philip, *marketing management: the Millenium Edition*, New York: Printice Hall international Inc, 2000
- Liriswati, A. & A. (2004). Analisis Minat Beli Konsumen Sabun Cair Lux, Biore, dan Lifebuoy di Kota Madya Yogyakarta Ditinjau dari Pengaruh Sikapnya Setelah Melihat Iklan di Televisi dan Norma Subyektif. *Jurnal Siasat Bisnis*, 2(9), 215–239.

- Lee, Kun-ho dan Shakir Ullah, "Customers' attitude toward Islamic banking in Pakistan", *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*. Vol. 4. No. 2. 2011.
- M. Alqoud, Latifa dan Mervyn K. Lewis, *Perbankan Syariah : Prinsip, Praktik dan Prospek*, (Jakarta : Serambi, 2003).
- Mansour, Walid Mohamed Ben Abdelhamid, Omar Masood dan G.S.K. Niazi, "Islamic Banking and Customers' preferences: the Case of the UK", *Qualitative Research in Financial Markets*, Vol. 2 Iss: 3, 2010.
- Mardiasmo, *Perpajakan*. Edisi revisi, Yogyakarta : Penerbit Andi, 2002.
- Metawa, S. dan M. Almossawi, "Banking Behavior of Islamic Bank Customers: Perspective an Implications", *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 16. No. 7. 1983.
- Misanam. Munrokhim dan Liana, "Bunga Bank, Bagi Hasil, dan Relijiusitas: Suatu Investigasi Loyalitas Nasabah Terhadap Perbankan Syariah", *Jurnal Sinergi Kajian Bisnis dan Manajemen* Vol. 9, No.1.2007
- Misanam. Munrokhim, Priyonggo Suseno dan M. Bhekti Hendrieanto, *Ekonomi Islam*, BI-P3EI UII, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2009.
- Muflih. Muhammad, *Perilaku Konsumen dalam Perspektif Ilmu ekonomi Islam*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2006.
- Muhamad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin Pada Bank Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2004.
- Muhammad, *Permasalahan Agency dalam Pembiayaan Mudharabah pada Bank Syari'ah di Indonesia*, Yogyakarta: Disertasi Program Doktor Ilmu Ekonomi UII, 2006.
- Mustikasari, Elia, Kajian Empiris tentang Kepatuhan Wajib Pajak Badan di Perusahaan Industri Pengolahan di Surabaya. *Simposium Nasional Akuntansi X:1-42*, 2007.
- Semarang, B. I. dan P. L. U. (2000). *Potensi, Preferensi dan Perilaku Masyarakat terhadap bank syari'ah di wilayah Jawa Tengah dan Daerah Istimewa Yogyakarta*.
- Siahaan, Fadjar O.P., 2005. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Kepatuhan *Tax Professional* dalam Pelaporan Pajak Badan pada Perusahaan Industri Manufaktur di Surabaya. *Disertasi Program Pasca Sarjana Universitas Airlangga*. Tidak dipublikasikan.
- Siddiqi, "Issue in Islamic Banking", dalam *Jurnal Islamic Fianance Servises* volume 3, tahun 2000.
- Siregar. Mulya. "Agenda Pengembangan Perbankan Syari'ah Dalam Mendukung Sistem Perekonomian Yang Tangguh Di Indonesia: Evaluasi Prospek Dan Arah Kebijakan", dalam *Proceedings Simposium Nasional I Sistem Ekonomi Islami*, Yogyakarta: P3EI-FEUII, 2002.
- Sparks dan Shepherd, "Self-identity and the theory of planned bahvior: assessing the role of identification with green Consumerism", *Social Psychology Quarterly*, Vol. 55 No. 4.
- State Bank of Pakistan, "Guidelines for Shariah Compliance in Islamic Banking Institutions" dalam *Annexure 2 of IBD Circular No. 02 of 2008*.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2004.
- Sumitro, Warkum. *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga Yang Terkait*. Jakarta; RajawaliPress, 1997.

- Suryadi, 2006. Model Hubungan Kausal Kesadaran, Pelayanan, Kepatuhan Wajib Pajak dan Pengaruhnya terhadap kinerja Penerimaan Pajak. *Jurnal Keuangan Publik* Volume 4 No. 1, April 2006.
- Sutanto. Hery dan Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Pustaka Setia, 2013.
- VA. Zeithml and M.J. Bitner, *Service Marketing: Integrating customer focus accross the firm*, Boston: McGraw-Hill, 2003.
- Vogel, Frank E. dan Samuel L. Hayes, III, *Hukum Keuangan Islam Konsep, Teori dan Praktik*, terjemahan M. Sobirin Asnawi, dkk., Bandung: Nusamedia, 2007