

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN ANALISA PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Bank Syariah Mandiri

1. Sejarah Bank Syariah Mandiri

Nilai-nilai perusahaan yang menjunjung tinggi kemanusiaan dan integritas telah tertanam kuat pada segenap insan Bank Syariah Mandiri (BSM) sejak awal pendiriannya. Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk di panggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.

Salah satu bank konvensional, PT Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya *merger* dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing. Pada

saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (*merger*) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. sebagai pemilik mayoritas baru BSB.

Sebagai tindak lanjut dari keputusan *merger*, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*). Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999. Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/ KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya,

melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/ 1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.

2. Profil Bank Syariah Mandiri

PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.

Nama	: PT Bank Syariah Mandiri
Alamat	: Wisma Mandiri I, Jl. MH. Thamrin No. 5 Jakarta 10340 – Indonesia
Telepon	: (62-21) 2300 509, 3983 9000 (Hunting)
Faksimili	: (62-21) 3983 2989
Situs Web	: www.syariahamandiri.co.id
Tanggal Berdiri	: 25 Oktober 1999
Tanggal Beroperasi	: 1 November 1999
Modal Dasar	: Rp2.500.000.000.000,-
Modal Disetor	: Rp1.489.021.935.000,-
Kantor Layanan	: 854 kantor, yang tersebar di 33 provinsi di seluruh Indonesia
Jumlah jaringan ATM BSM	: 909 ATM Syariah Mandiri, ATM Mandiri 11.454, ATM Bersama 53.722 unit (<i>include</i> ATM Mandiri dan ATM BSM), ATM Prima 66.770 unit, EDC BCA 196,870 unit, ATM BCA 10,596 dan

Malaysia Electronic Payment System (MEPS)

12.010 unit.

Jumlah Karyawan : 16.945 orang (Per Desember 2013)

Kepemilikan Saham

- a. PT Bank Mandiri 231.648.712 lembar saham (99,999999%)
0,1 lembar saham
- b. PT. Mandiri Sekuritas

3. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri

a. Visi

Memimpin pengembangan peradaban ekonomi yang mulia.

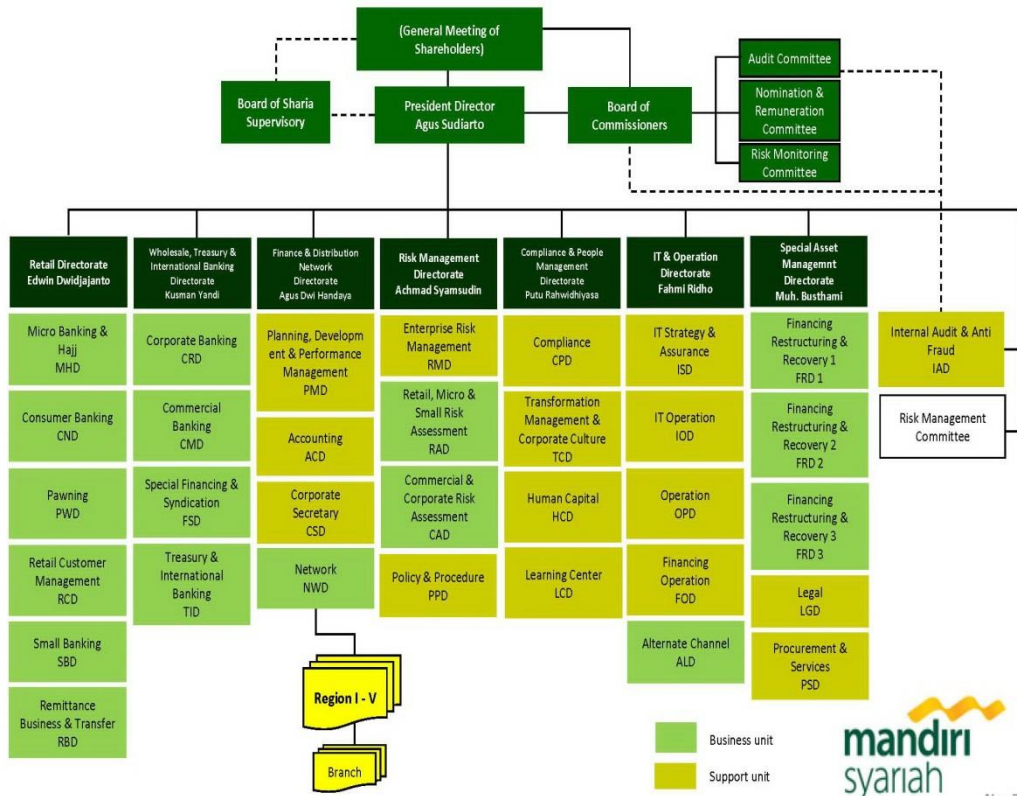
b. Misi

- 1) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.
- 2) Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM.
- 3) Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
- 4) Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.
- 5) Mengembangkan nilai-nilai syariah universal

4. Struktur Organisasi

Gambar 5.

Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri



5. Produk – Produk Bank Syariah Mandiri

Berdasarkan informasi dari website bank mandiri syariah, dapat diketahui produk perbankan yang dikeluarkan oleh pihak manajemen, diantaranya :

a. Pendanaan/penghimpunan

1) Wadiah (titipan)

Skema wadi'ah adalah nasabah menitipkan dana kepada bank syariah, bank boleh memanfaatkan dana untuk beragam keperluan (yang sesuai syariah). Tetapi apabila nasabah ingin menarik dananya, maka bank berkewajiban untuk menyediakan dana tersebut. Skema wadiah digunakan dalam produk giro dan sebagai jenis tabungan antar lain :

a) BSM Giro

BSM Giro adalah sarana penyimpanan dana dalam mata uang rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berprinsip wadiah yad dhamanah. BSM dibagi lagi menjadi tiga yaitu: BSM Giro Valas, BSM Giro Singapore Dollar dan BSM Giro Euro.

b) BSM Tabunganku

Adalah tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna meunumbuhkan budaya menabung dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

c) BSM Tabungan Simpatik

Adalah tabungan berdasarkan prinsip wadiah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati.

2) *Mudharabah (investasi)*

Skema mudharabah adalah nasabah menginvestasikan dananya kepada bank syariah untuk dikelola. Dalam skema ini, BSM berfungsi sebagai manajer investasi bagi nasabah dana. Nasabah mempercayakan pengelolaan dana tersebut untuk keperluan bisnis yang menguntungkan (dana sesuai syariah). Hasil keuntungan dari bisnis tersebut akan dibagi hasilkan antara nasabah dana dan BSM sesuai nisbah yang telah disepakati di muka. BSM menggunakan skema ini untuk jenis tabungan antara lain :

a) BSM Deposito

BSM Deposito adalah investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip mudharabah muthlaqah. BSM Deposito dibagi lagi menjadi dua yaitu BSM Deposito dan BSM Deposito Valas.

b) Tabungan BSM

Tabungan dalam mata uang rupiah dengan akad mudharabah muthlaqah yang penarikannya berdasarkan syarat-syarat tertentu yang disepakati.

c) Tabungan Berencana

Adalah tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan.

d) BSM Tabungan Mabruur

Adalah tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah.

e) BSM Tabungan Investa Cendeki

Adalah tabungan berjangka untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap (*Installment*) dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi.

f) BSM Tabungan Kurban

3) *Murabahan*

Merupakan akad jual beli antara nasabah dengan bank syariah. Bank syariah akan membeli barang kebutuhan nasabah untuk kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah dengan margin yang telah disepakati. Harga jual (pokok pembiayaan + margin) tersebut akan dicicil setiap bulan selama jangka waktu yang disepakati antara nasabah dan bank syariah. Karena harga jual telah disepakati dimuka, maka angsuran nasabah bersifat tetap selama jangka waktu pembiayaan. Hampir seluruh pembiayaan konsumtif BSM (BSM Griya dan BSM Oto) menggunakan skema ini. Skema ini juga banyak dipergunakan BSM dalam pembiayaan

modal kerja atau investasi yang berbentuk barang. Sekitar 70 % pembiayaan bank syariah menggunakan skema murabahah.

a) BSM Implan

BSM implan adalah pembiayaan consumer dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap perusahaan yang pengajuannya dilakukan secara missal (kelompok). BSM implan dapat mengakomodir kebutuhan pembiayaan bagi karyawan perusahaan, misalnya dalam hal perusahaan tersebut tidak memiliki koperasi karyawan, koperasi karyawan belum berpengalaman dalam kegiatan simpan pinjam atau perusahaan dalam jumlah karyawan terbatas.

b) Pembiayaan Peralatan Kedokteran

Pembiayaan peralatan kedokteran adalah pemberian fasilitas pembiayaan kepada para professional di bidang kedokteran/kesehatan untuk pembelian peralatan kedokteran. Akad yang digunakan adalah akas murabahah . akad muarabahah adalah akad jual beli antara bank dan nasabah, dimana bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah keuntungan margin yang disepakati.

c) Pembiayaan Kendaraan Bermotor

BSM pembiayaan Kendaraan Bermotor (PKB) merupakan pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor dengan system murabahah.

4) *Ijarah*

Merupakan akad sewa antara nasabah dengan bank syariah. Bank syariah membiayai kebutuhan jasa atau manfaat suatu barang untuk kemudian disewakan kepada nasabah. Umumnya, nasabah membayar sewa ke bank syariah setiap bulan dengan besaran yang telah disepakati dimuka. BSM mengaplikasikan skema ini pada BSM Pembiayaan Edukasi (pembiayaan untuk kuliah) dan BSM Pembiayaan Umrah. Beberapa pembiayaan investasi juga menggunakan skema ijarah muntahiya bit tamlik (IMBT).

Pembiayaan umrah adalah pembiayaan jangka pendek yang digunakan untuk memfasilitasi kebutuhan biaya perjalanan umrah namun tidak terbatas untuk tiket, akomodasi dan persiapan biaya umrah lainnya dengan akad ijarah.

5) *Istishna*

Merupakan akad jual beli antara nasabah dan bank syariah, namun barang yang hendak dibeli sedang dalam proses pembuatan. Bank syariah membiayai pembuatan barang tersebut dan mendapatkan pembayaran dari nasabah sebesar pembiayaan barang

ditambah dengan margin keuntungan. Pembayaran angsuran pokok dan margin kepada bank syariah tidak sekaligus pada akhir periode, melainkan dicicil sesuai dengan kesepakatan. Umumnya bank syariah memanfaatkan skema ini untuk pembiayaan konstruksi.

6) *Mudharabah*

Mudharabah akad berbasis bagi hasil, dimana bank syariah menanggung sepenuhnya kebutuhan modal usaha atau investasi.

7) *Musyarakah*

Merupakan akad berbasis bagi hasil, dimana bank syariah tidak menanggung sepenuhnya kebutuhan modal usaha atau investasi (biasanya sekitar 70-80 %).

8) *Wakalah*

Wakalah berarti perwalian atau perwakilan. Artinya BSM bekerja untuk mewakili nasabah dalam melakukan suatu hal. BSM mengaplikasikan skema ini pada beragam layanannya semisal transfer uang, L/C, SKBDN dan sebagainya.

9) *Rahn*

Rahn bermakna gadai. Artinya BSM meminjamkan uang (qardh) kepada nasabah dengan jaminan yang dititipkan nasabah ke bank syariah. Bank syariah memungut biaya penitipan jaminan tersebut untuk menutup biaya dan keuntungan bank syariah. BSM mengaplikasikan skema ini pada BSM Gadai Emas iB.

10) *Kafalah*

Dengan skema kafalah, bank syariah menjamin nasabahnya. Bila terjadi sesuatu dengan nasabah, bank syariah akan bertanggung jawab kepada pihak-3 sesuai kesepakatan awal. BSM mengaplikasikan skema ini pada produk BSN Bank Garansi.

11) *Sharf*

Merupakan jasa penukaran uang. BSM mengaplikasikan skema ini untuk layanan penukaran rupiah dengan mata uang negara lain, semisal US\$, Malaysia Ringgit, Japan Yen dan sebagainya.

b. Layanan BSM

1) BSM Card

Kartu yang diterbitkan oleh Bank Syariah Mandiri dan memiliki fungsi utama yaitu kartu ATM dan kartu Debit. Disamping itu dengan menggunakan BSM Card, nasabah bisa mendapatkan discount di ratusan merchant yang telah bekerjasama dengan BSM.

2) BSM SMS Banking

BSM SMS Banking merupakan produk layanan perbankan berbasis teknologi seluler yang memberikan kemudahan melakukan berbagai transaksi perbankan.

3) BSM Mobile Banking GPRS

Adalah layanan transaksi perbankan (non-tunai) melalui *mobile phone (handphone)* berbasis GPRS.

4) BSM Net Banking

Adalah layanan transaksi perbankan (non-tunai) melalui internet.

6. Letak Geografis Bank Syariah Mandiri Cabang Yogyakarta

PT. Bank Syariah Mandiri Yogyakarta memiliki 6 Kantor Cabang, 3 Kantor KAS, 4 Payment Point, dan 3 Kantor Cabang Pembantu yang masih dalam tahap pembukaan yang tersebar di DIY. Salah satu Kantor Cabang Pembantu yang merupakan tempat Praktek Kerja Lapangan yaitu Bank Syariah Mandiri Cabang Yogyakarta yang lokasinya sangat strategis dan mudah dijangkau oleh masyarakat. Beralamat di Cik Ditiro Yogyakarta, jika di lihat dari letak geografisnya, bangunan Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Yogyakarta berbatasan dengan :

Sebelah Barat : Kampus UII

Sebelah Timur : museum pusat TNI AD Dharma wiratama

Sebelah Utara : bank Rakyat Indonesia cabang cik ditiro

Sebelah Selatan : bank BTN cabang Yogyakarta

7. Karakteristik Responden

a. Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin

Dari 35 responden yang dipilih secara acak dan sedang menjadi peserta dari program pembiayaan talangan haji pada Bank Syari'ah

Mandiri Cabang Yogyakarta, dibedakan menjadi 2 kelompok jenis kelamin yaitu responden berjenis kelamin laki – laki dan perempuan, yang terlihat dalam tabel 5.1

Tabel 1.
Data responden berdasarkan jenis kelamin

Jenis Kelamin	Responden	Persentase
Laki – laki	19	54,3 %
Perempuan	16	45,7 %
Jumlah	35	100 %

Sumber : Data Primer diolah 2014

Dari tabel 5.1 diatas, dapat diketahui bahwa dari 35 responden yang telah mengisi kuisioner, responden berjenis kelamin laki – laki merupakan responden terbanyak, yaitu sebanyak 19 orang atau 54,3 %, sedangkan responden perempuan sebanyak 16 orang atau 45,7 %.

b. Karakteristik responden berdasarkan usia

Hasil penelitian yang diperoleh berdasarkan kuisioner yang telah disebarkan dan diisi oleh responden, peneliti mengidentifikasi usia seperti yang tercantum dalam tabel 5.2 dibawah ini :

Tabel 2.
Data responden berdasarkan usia

Usia	Responden	Persentase
Kurang dari 20 tahun	0	0 %
21 tahun – 30 tahun	3	8,6 %
31 tahun – 40 tahun	10	28,6 %
41 tahun – 50 tahun	16	45,7 %
Lebih dari 50 tahun	6	17,1 %
Jumlah	35	100 %

Sumber : Data Primer diolah 2014

Diperoleh data responden paling banyak adalah responden yang berusia 41 tahun – 50 tahun yaitu sebanyak 16 orang atau 45,7%, kemudian responden yang berusia 31 tahun – 40 tahun sebanyak 10 orang atau 28,6%, responden berusia lebih dari 50 tahun sebanyak 6 orang atau 17,1%, responden berusia 21 tahun – 30 tahun sebanyak 3 orang atau 8,6%, dan paling sedikit yaitu responden dengan usia kurang dari 20 tahun sebanyak 0 responden atau 0%.

c. Karakteristik responden berdasarkan tingkat pendidikan

Dalam hal ini, penelitian akan mencantumkan tingkat pendidikan umum dari masing – masing tingkat sesuai dengan data yang telah diperoleh pada tabel 5.3 berikut :

Tabel 3.

Data responden berdasarkan tingkat pendidikan

Tingkat Pendidikan	Responden	Persentase
SD	2	5,7 %
SLTP	1	2,9 %
SLTA	14	40 %
Akademi / Universitas	18	51,4 %
Jumlah	35	100%

Sumber : Data Primer diolah 2014

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui bahwa tingkat pendidikan responden yang memiliki proporsi terbesar adalah dari tingkat pendidikan Akademi/ Universitas sebanyak 18 orang atau 51,4%, sedangkan tingkat tingkat pendidikan SLTA sebanyak 14 orang atau 40%, tingkat pendidikan SD sebanyak 2 orang atau 5,7% dan paling sedikit adalah responden yang berasal dari tingkan pendidikan SLTP sebanyak 1 orang atau 2,9%.

d. Karakteristik responden berdasarkan jenis pekerjaan

Penelitian ini membedakan jenis pekerjaan responden ke dalam 6 kelompok. Dapat dilihat melalui tabel dibawah ini:

Tabel 4.
Data responden berdasarkan jenis pekerjaan

Jenis Pekerjaan	Responden	Persentase
Ibu rumah tangga	7	20 %
Pelajar	0	0 %
Mahasiswa	0	0 %
Pegawai Negeri	11	31,4 %
Wiraswasta	11	31,4 %
Lain- lain (tani, kary swasta, honorer)	6	17,2 %
Jumlah	35	100%

Sumber : Data Primer diolah 2014

Tabel diatas menunjukkan bahwa 35 responden yang mengisi kuisioner, pekerjaan sebagai Pegawai Negeri Sipil (PNS) dan wiraswasta adalah yang terbesar, yaitu sebanyak 11 orang atau 31,4%, Ibu rumah tangga juga sebanyak 7 orang atau 20%, pekerjaan lain – lain (peg honorer, karyawan swasta, tani) sebanyak 6 orang atau 17,2%, sedangkan pelajar dan mahasiswa masing – masing 0 responden atau 0%.

e. Karakteristik berdasarkan pendapatan atau uang saku tiap bulan

Tingkat pendapatan seorang nasabah sangat mempengaruhi kemampuan nasabah untuk menggunakan atau memilih sesuatu produk. Semakin tinggi tingkat pendapatan nasabah, semakin tinggi pula daya beli nasabah tersebut. Tingkat pendapatan dalam penelitian ini seperti tergambar dalam tabel berikut :

Tabel 5.
Data Responden Berdasarkan Pendapatan

Pendapatan/ uang saku tiap bulan	Responden	Persentase
Kurang dari Rp. 1.500.000,-	2	5,7%
Rp. 1.000.000,- – Rp. 3.000.000,-	16	45,7%
Rp. 3.000.000,- - Rp. 5.000.000,-	15	42,9%
Lebih dari Rp. 5.000.000,-	2	5,7 %
Jumlah	35	100%

Sumber : Data Primer diolah 2014

Berdasarkan tabel diatas diperoleh data hasil dari 35 responden, jumlah pendapatan Rp. 1.000.000,- – Rp. 3.000.000,- memperoleh jumlah terbanyak sebesar 16 orang atau 45,7%, jumlah pendapatan kurang dari Rp. 3.000.000,- - Rp. 5.000.000,- sebanyak 15 orang atau 42,9% dan jumlah pendapatan kurang dari Rp. 1.500.000,- dan jumlah pendapatan lebih dari Rp. 5.000.000,- masing – masing sebanyak 2 orang atau 5,7%

B. Hasil Penelitian

1. Deskripsi Penelitian

Dalam penelitian ini metode pengumpulan sampel yang digunakan adalah metode *Accidental Sampling*. *Accidental Sampling* adalah sampel yang diambil dari siapa saja yang menggunakan produk pembiayaan talangan haji pada Bank Syariah Mandiri Cabang Yogyakarta.¹ Metode ini digunakan dikarenakan populasi tidak jelas, cara pengambilan sampel

¹ Soenarto & Lincoln. 1993. Hal. 119

adalah dengan menjadikan sampel orang yang secara kebetulan ditemui untuk dijadikan responden.

Metode yang digunakan dalam analisis ini adalah analisis kualitatif dan kuantitatif. Analisa Kualitatif, yaitu menganalisa hal – hal yang berhubungan dengan penelitian yang berupa uraian dan penjabaran. Analisa Kuantitatif, yaitu menghitung secara pasti data – data yang diperoleh dari penyebaran kuisisioner, dan alat yang digunakan adalah *Metode Fishbein*, formulasi *Fishbein* merupakan model atribut yang paling terkenal. Metode *Fishbein* digunakan untuk mengetahui sikap nasabah terhadap objek atau produk tertentu, (misalnya merek) didasarkan pada perangkat kepercayaan yang diringkas mengenai atribut objek bersangkutan yang diberi bobot oleh evaluasi terhadap atribut sebuah produk.²

2. Sikap Nasabah Terhadap Produk Pembiayaan Talangan Haji Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Yogyakarta

Rumusan masalah yang pertama, yang telah penulis ajukan pada bab pertama adalah bagaimanakah sikap nasabah terhadap produk pembiayaan talangan Haji yang dikeluarkan PT. Bank Syari'ah Mandiri Cabang Yogyakarta. Untuk menjawab rumusan masalah tersebut, penulis mengambil hipotesis bahwa sikap nasabah terhadap produk pembiayaan talangan Haji yang dikeluarkan PT. Bank Syari'ah Mandiri Cabang Yogyakarta adalah baik. Untuk membuktikan hipotesis tersebut, maka

² Engel, Blackwell, Miniard. *Perilaku Konsumen*. Jakarta. Binarupa Aksara. 1988. Hal.348

digunakan analisis sikap fishbein. Analisis tersebut digunakan untuk mengetahui sikap positif nasabah terhadap produk pembiayaan talangan Haji yang dikeluarkan PT. Bank Syari'ah Mandiri Cabang Yogyakarta. Sikap nasabah terhadap produk pembiayaan haji tersebut dapat diketahui dengan mengalikan antara data tertimbang dengan pertanyaan keyakinan (*believe*) dan evaluasi akibat (*evaluation*) per atribut. Dengan demikian dapat dicari jumlah skor dari semua atribut yang kemudian dimasukkan ke dalam skala likert sebagai berikut:

Sangat Setuju (SS) = 5

Setuju (S) = 4

Netral (N) = 3

Tidak Setuju (TS) = 2

Sangat Tidak Setuju (STS) = 1

Dengan melakukan langkah – langkah dari deskripsi penelitian, maka kita akan mengetahui letak sikap dari seluruh responden yang dijadikan sampel dalam penelitian ini, berada di posisi negatif atau positif pada skala likert ini. Berikut akan diuraikan hasil analisis sikap nasabah dengan menggunakan model sikap *fishbein* terhadap produk pembiayaan talangan Haji yang dikeluarkan PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Yogyakarta.

Setelah melakukan tabulasi data (*data processing*) dengan menggunakan prosedur model sikap fishbein didapat hasil rata – rata

tertimbang pada masing – masing atribut dan komponen pengukuran sikap (*believe and Evaluation*) dengan hasil sebagai berikut:

Tabel 6.
Analisis Sikap Nasabah terhadap
Produk Pembiayaan Talangan Haji Bank Syariah Mandiri
Cabang Yogyakarta

No	Atribut	Kepercayaan (bi)	Evaluasi (ei)	Sikap (Ao)
1	Konsep Syariah	4.600	4.486	20.637
2	Sistem Bagi Hasil	3.914	4.114	16.102
3	Tidak Menggunakan Riba	4.143	4.171	17.280
4	Praktis & Dijamin Pemerintah	4.229	4.257	18.002
5	Program Aman	4.426	4.286	18.969
	Jumlah			90.990

Data Primer Diolah 2014

Nasabah dalam menilai Produk Pembiayaan Talangan haji pada Bank Syariah Mandiri dengan total skor 90.990.938. Skor ini diperoleh dari akumulasi kolom sikap ($Ao = bi \cdot ei$) dari seluruh responden yang berjumlah 35 responden (lihat Lampiran). Untuk dapat melihat secara jelas bagaimana posisi dari skor tersebut, maka skor tersebut akan dikembalikan dalam skala Likert dengan cara menjumlahkan hasil kali antara rata – rata tertimbang dari masing – masing atribut pada komponen pengukuran sikap (bi dan ei). Dari prosedur penghitungan tersebut diperoleh skor 90.990.938 (lihat lampiran). Untuk mengetahui apakah skor tersebut terletak pada posisi positif atau negatif, terlebih dahulu akan dihitung skor maksimum dan minimum untuk sikap nasabah, sebagai berikut :

Tabel 7.
Skor Maksimum sikap Nasabah terhadap
Produk Pembiayaan Talangan Haji Bank Syariah Mandiri
Cabang Yogyakarta

No	Atribut	(bi) max	Evaluasi (ei)	Sikap (Ao)
1	Konsep Syariah	5	4.486	22.430
2	Sistem Bagi Hasil	5	4.114	20.570
3	Tidak Menggunakan Riba	5	4.171	20.855
4	Praktis & Dijamin Pemerintah	5	4.257	21.285
5	Program Aman	5	4.286	21.430
	Jumlah			106.570

Data primer diolah 2014

Tabel 8.
Skor Minimum sikap Nasabah terhadap
Produk Pembiayaan Talangan Haji Bank Syariah Mandiri
Cabang Yogyakarta

No	Atribut	(bi) min	Evaluasi (ei)	Sikap (Ao)
1	Konsep Syariah	1	4.486	4.486
2	Sistem Bagi Hasil	1	4.114	4.114
3	Tidak Menggunakan Riba	1	4.171	4.171
4	Praktis & Dijamin Pemerintah	1	4.257	4.257
5	Program Aman	1	4.286	4.286
	Jumlah			21.314

Data Primer diolah 2014

Rentang skor maksimum dan minimum sikap nasabah terhadap program pembiayaan Talangan Haji pada Bank Syariah Mandiri Cabang Yogyakarta, adalah sebagai berikut :

1	2	3	4	5
21.314	42.628	63.942	85.256	106.570
				90.990

Dari perhitungan diatas diperoleh hasil sebagai berikut : skor minimum 21.314 (Posisi sangat tidak setuju), 42.628 pada posisi tidak setuju, 63.942 pada posisi netral, 85.256 pada posisi setuju dan skor maksimal 106.570 pada posisi sangat setuju. Dari hasil perhitungan sikap nasabah terhadap produk pembiayaan talangan haji pada Bank Syariah Mandiri Cabang Yogyakarta, diperoleh hasil sebesar 90.990.934 yang berada pada sebelah kanan titik potong (*cut of point*) yaitu berada diantara posisi setuju dan sangat setuju. Artinya bahwa hipotesis yang diajukan oleh peneliti dapat diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa sikap nasabah adalah positif atau baik berdasarkan atribut konsep syariah, system bagi hasil, tidak menggunakan riba, program yang praktis dan dijamin pemerintah, aman pada produk pembiayaan talangan haji pada Bank Mandiri Syariah cabang Yogyakarta. Ini membuktikan bahwa program talangan haji pada Bank Syariah Mandiri Cabang Yogyakarta memang diminati dan dipresepsikan dengan baik oleh para nasabah. Hal tersebut tidak terlepas dari atribut yang melekt pada program talangan haji tersebut.

Berdasarkan penilaian terhadap atribut yang digunakan, program dana talangan haji yang dijalankan dengan konsep syariah mendapat nilai maksimum paling tinggi yang diberikan nasabah yaitu sebesar 22.430, disusul berturut yaitu : program yang aman (21.430), Program yang praktis dan dijamin Pemerintah (21.285), program yang tidak menggunakan riba (20.855), dan yang terakhir adalah adanya program bagi hasil (20.570). Hal tersebut menunjukkan bahwa bahwa konsep syariah memiliki daya tarik paling besar yang mampu memikat hati para nasabah dalam mengkonsumsi program perbankan yang ditawarkan oleh bank Mandiri Syariah Cabang Yogyakarta yaitu Pembiayaan talangan haji. Hal tersebut dapat menjadi sumber informasi penting bagi manajemen untuk mempertahankan kinerja perbankan berkaitan dengan persaingan dengan bank lain terkait program perbankan sejenis.

Berdasarkan analisis Fishbein yang sudah dilakukan, pihak manajemen bank Mandiri Syariah Yogyakarta dapat memiliki informasi yang berguna terkait produk perbankan dengan sikap nasabahnya dalam merespon produk perbankan tersebut. Analisis multi atribut tersebut adalah implikasi bagi pengembangan produk perbankan lainnya. Hasil dari analisis tersebut juga memberikan pedoman bagi manajemen untuk mengembangkan strategi perubahan lainnya. Metode fishbein juga mampu menjadi alat informasi untuk mengetahui kekuatan serta kelemahan suatu produk perbankan secara relatif dibandingkan produk perbankan yang dikeluarkan oleh bank lain.