

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Pengertian Bank Syariah

Menurut Muhammad (2004) bank syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada prinsip bunga. Bank islam atau biasa disebut bank tanpa bunga, adalah lembaga keuangan atau perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berdasarkan pada Al-Qur'an dan Hadist Nabi SAW. Dengan kata lain bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat islam. Berdasarkan pengertian tersebut, bank islam berarti bank yang tata cara bermu'amalat secara islam yang mengacu pada ketentuan Al-Qur'an dan Hadits. Atau dengan kata lain, bank islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syari'at islam.

Bank adalah sebuah lembaga perantara antara pihak yang surplus dana dengan pihak yang minus dana. Bank syari'ah memiliki

Setelah diberlakukannya UU Nomor 10 Tahun 1998 tentang perubahan UU Nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan telah memberikan kesempatan luas untuk mengembangkan jaringan perbankan syariah. Menurut undang-undang Nomor 10 tahun 1998 bank syariah adalah bank yang melaksanakan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa lalu lintas pembayaran.

Menurut UU Nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah, dijelaskan bahwa bank adalah suatu badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Dalam undang-undang ini juga mengatur jenis bank berdasarkan prinsip yang digunakan yaitu :

- a. Bank konvensional, adalah bank yang dalam operasinya mengambil keuntungan dari selisih antara bunga pinjaman dengan bunga simpanan dan mendasarkan segala aktivitasnya
- b. Bank berdasarkan prinsip syariah, hal ini dibedakan menjadi dua yaitu:
 - 1). Bank umum syariah, pada dasarnya sama dengan bank umum, akan tetapi segala aktivitasnya didasarkan pada prinsip-prinsip syariat islam dimana adanya pelarangan pengambilan bunga

yang dalam syariat islam termasuk salah satu jenis riba yang dilarang dalam syariat islam.

- 2) Unit usaha syariah, pada prinsipnya sama dengan bank syariah, akan tetapi keberadaannya merupakan cadangan dari bank konvensional yang secara pengelolaannya dipisahkan dari aktivitas bank konvensional (induknya). Dasar hukum unit usaha syariah di bank konvensional adalah UU No. 21 tahun 2008.

Sedangkan pengertian bank syariah menurut praktisi ekonomi islam yaitu Antonio dan Perwaatmadja dalam Pulungan (2009), bank syariah dibedakan menjadi dua, yaitu:

- a. Bank islam, adalah bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah islam dan bank yang tata cara beroperasinya mengacu kepada ketentuan-ketentuan Al-Qura'an dan Hadits.
- b. Bank yang beroperasi dengan prinsip syariah islam, adalah bank yang dalam beroperasinya mengikuti ketentuan-ketentuan syariah islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalat secara islam. Dalam tata cara bermuamalat tersebut menjauhi praktek-praktek yang dikhawatirkan mengandung unsur-unsur riba yang selanjutnya memakai kegiatan-kegiatan investasi atas dasar bagi hasil dan pembiayaan perdagangan.

Undang-undang Nomor 10 tahun 1998 dan Undang-undang No

21 tahun 2008 menjadi dasar hukum penerapan dual banking sistem

Indonesia. Dual banking sistem yang dimaksud adalah terselenggaranya dua sistem perbankan (konvensional dan syariah) secara berdampingan, yang pelaksanaannya diatur dalam berbagai peraturan perundang-undangan yang berlaku. Kehadiran bank syariah ditengah-tengah perbankan konvensional adalah untuk menawarkan sistem perbankan alternatif bagi umat islam, yang selama ini hanya bias menikmati pelayanan sistem perbankan dengan menggunakan sistem bunga. Namun sejak tahun 1992 masyarakat terutama umat muslim sudah bisa menikmati sistem perbankan bagi hasil.

2. Tujuan Bank Syariah

Bank syariah memiliki tujuan yang lebih luas dibandingkan dengan bank konvensional. Selain bertujuan meraih keuntungan sebagaimana layaknya bank konvensional pada umumnya, bank syariah juga mempunyai tujuan diantaranya sebagai berikut :

- a. Menyediakan lembaga keuangan perbankan sebagai sarana meningkatkan kualitas kehidupan sosial ekonomi keluarga.
- b. Meningkatkan partisipasi masyarakat dalam proses pembangunan.
- c. Berusaha meyakinkan kepada masyarakat bahwa sistem bagi hasil yang ada di dalam bank syariah dapat tumbuh, dan berkembang melebihi bank-bank dengan metode lain..
- d. Membentuk masyarakat agar berfikir ekonomis dan berperilaku bisnis untuk meningkatkan kualitas hidupnya

e. Menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat.

3. Fungsi Bank Syariah

- a. Manajer Investasi, bank syariah bertindak sebagai manajemen investasi dari pemilik dana (shahibul maal) dalam hal dana tersebut harus dapat disalurkan pada penyaluran yang produktif, sehingga dana yang dihimpun dapat menghasilkan keuntungan yang akan dibagikan antara bank syariah dan pemilik dana.
- b. Investor, bank syariah berfungsi sebagai investor, dalam menginvestasikan dananya bank syariah harus menggunakan alat investasi yang sesuai dengan syariah.
- c. Pelaksana kegiatan sosial, sebagai suatu ciri yang melekat pada entitas keuangan islam.
- d. Jasa keuangan, bank syariah menjalankan kegiatan jasa-jasa layanan perbankan sebagaimana mestinya yang dilakukan oleh bank konvensional, namun tetap harus menggunakan skema yang sesuai dengan prinsip syariah.

4. Prinsip Syariah

Prinsip syariah menurut pasal 1 ayat 1 UU Nomor 10 tahun 1998 tentang perbankan adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum islam antara bank dengan pihak lain untuk menyimpan dana atau

pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainya yang dinyatakan sesuai dengan syariah. Adapun prinsip prinsip syariah diantaranya :

- a. Prinsip Al Ta'awun yaitu prinsip untuk saling membantu dan bekerja sama antara anggota masyarakat dalam kebaikan.
- b. Prinsip Al-Ikhtina yaitu menghindari dana berhenti, membiarkan uang menganggur dan tidak berputar dalam transaksi yang bermanfaat bagi masyarakat umum.
- c. Prinsip Shiddiq yaitu bahwa pengelolaan bank syariah dilakukan dengan moralitas yang menjunjung tinggi nilai kejujuran. Dengan nilai ini pengelolaan diperkenankan (halal) serta menjauhi cara-cara yang meragukan terlebih lagi yang bersifat dilarang (haram).
- d. Prinsip Tabligh, secara berkesinambungan melakukan sosialisasi dan mengedukasi masyarakat mengenai prinsip-prinsip, produk dan jasa perbankan syariah.
- e. Prinsip Amanah, menjaga dengan ketat prinsip kehati-hatian dan kejujuran dalam mengelola dana yang diperoleh dari pemilik dana (shahibul maal) sehingga timbul rasa saling percaya antara pemilik dana dan pengelola dana.
- f. Prinsip fathanah, memastika bahwa pengelola bank dilakukan secara profesional dan kompetitif sehingga menghasilkan keuntungan maksimum dalam tingkat resiko yang ditetapkan oleh bank. Termasuk didalamnya adalah pelayanan yang penuh dengan kesantunan serta penuh rasa tanggung jawab

5. Kegiatan Bank Syariah

Kegiatan utama dari bank syariah selalu terkait dengan masalah uang antara lain :

- a. Memindahkan uang.
- b. Menerima dan membayarkan kembali uang dalam rekening koran.
- c. Mendiskonto surat wesel, surat order maupun surat berharga lainnya.
- d. Membeli dan menjual surat-surat rahasia.
- e. Membeli dan menjual cek, surat wesel dan kertas dagang.
- f. Memberi jaminan bank.

6. Perbandingan Antara Bank Syariah Dengan Bank Konvensional

Persamaan dan perbandingan antara bank syariah dengan bank konvensional adalah sebagai berikut :

- a. Persamaan antara bank syariah dengan bank konvensional adalah:
 - 1) Dalam sisi teknis penerimaan uang
 - 2) Mekanisme transfer
 - 3) Teknologi komputer yang digunakan
- b. Perbedaan

Secara umum perbedaan bank syariah dengan bank konvensional dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel 2.1
Perbedaan Bank Syariah dengan Bank Konvensional

| Bank Syariah | Bank Konvensional |
|---|--|
| Melakukan investasi yang halal | Melakukan investasi yang halal dan haram |
| Berdasarkan prinsip bagi hasil, jual beli atau sewa | Menggunakan prinsip bunga |
| Profit dan falah oriented | Profit oriented |
| Hubungan dengan nasabah dalam bentuk kemitraan | Hubungan dengan nasabah dalam bentuk hubungan kredit-debitur |
| Penghimpunan dan penyaluran dana harus sesuai dengan fatwa Dewan Pengawas Syariah | Tidak terdapat dewan sejenis |

7. Keunggulan dan kelemahan bank syariah dan bank konvensional

Bank syariah memiliki beberapa keunggulan dan kelemahan diantaranya sebagai berikut :

a. Keunggulan bank syariah :

- 1) Mekanisme bank syariah didasarkan pada prinsip efisiensi, keadilan, dan kebersamaan.

- 2) Bank syariah lebih mandiri dalam penentuan kebijakan bagi

- 3) Bank syariah relatif lebih mudah merespon kebijakan pemerintah.
- 4) Terhindar dari praktik money laundering.

b. Kelemahan Bank Syariah adalah:

- 1) Terlalu berprasangka baik kepada semua nasabah dan berasumsi bahwa semua orang terlihat jujur dan dapat dipercaya, sehingga rawan terhadap itikad baik.
- 2) Metode bagi hasil memerlukan perhitungan rumit, sehingga resiko salah hitung lebih besar dari pada bank konvensional.
- 3) Kekeliruan penilaian proyek berakibat lebih besar dari pada bank konvensional.

Bank konvensional memiliki beberapa keunggulan dan kelemahan diantaranya sebagai berikut :

a. Keunggulan bank konvensional :

- 1) Metode bunga telah lama dikenal masyarakat, sehingga bank konvensional lebih mudah menarik para nasabah untuk menyimpan dana sehingga lebih mudah mendapatkan modal.
- 2) Nasabah menyimpan dana yang telah terbiasa dengan metode bunga cenderung memilih bank konvensional dibandingkan beralih ke metode bagi hasil yang relatif lebih baru.
- 3) Bank konvensional lebih kreatif dalam menciptakan produk

permainan pasar perbankan dan mencari celah-celah baru dalam mengupayakan ekspansinya.

- 4) Dengan banyaknya bank-bank konvensional yang ada di Indonesia, persaingan antar bank akan lebih memacu manajemen bank untuk bekerja lebih baik.
- 5) Dukungan peraturan perundang-undangan dan kebijakan pemerintah yang lebih mapan, sehingga bank dapat bergerak lebih pasti.

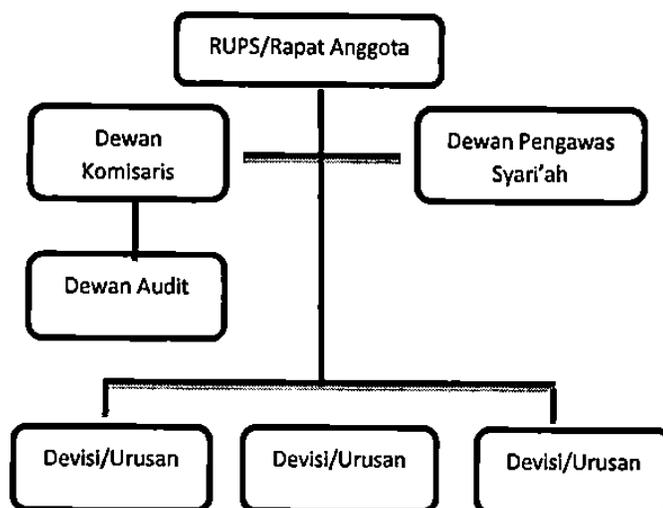
b. Kelemahan bank konvensional :

- 1) Faktor manajemen
- 2) Kredit bermasalah
- 3) Praktik curang
- 4) Praktik spekulasi yang terlalu ambisius dan tanpa perhitungan.

8. Struktur organisasi bank syariah

Bank syariah memiliki struktur yang sama dengan bank konvensional, misalnya dalam hal komisaris dan direksi, akan tetapi yang membedakan antara struktur bank syariah dengan bank konvensional adalah keharusan adanya Dewan Pengawas Syari'ah yang bertugas mengawasi operasional bank. Dan adanya Dewan Syari'ah Nasional yang bertugas mengawasi produk-produk lembaga keuangan syariah agar sesuai dengan syari'ah islam

Secara jelas posisi DPS dapat dilihat pada gambar 2.1 berikut:



Gambar 2.1

Bank Umum Syari'ah

a. Dewan Pengawas Syari'ah (DPS)

DPS adalah badan terafiliasi yang ditempatkan oleh DSN dalam setiap lembaga keuangan syari'ah. DPS terdiri dari pakar bidang syariah yang memiliki pengetahuan dibidang perbankan. DPS dalam menjalankan tugasnya wajib mengikuti fatwa DSN. Adapun tugas dan wewenang DPS adalah sebagai berikut :

- 1) Melakukan pengawasan secara periodik terhadap lembaga keuangan syariah yang berada dibawah pengawasannya.
- 2) Mengajukan usulan pengembangan lembaga keuangan syariah yang diawasinya kepada DSN.
- 3) Merumuskan permasalahan yang memerlukan pembahasan

b. Dewan Syari'ah Nasional (DSN)

Dewan Syari'ah Nasional adalah bagian dari MUI yang membuat fatwa terkait produk keuangan syariah agar sesuai dengan syariat islam. DSN memiliki tugas dan kewenangan sebagai berikut :

- 1) Memberikan atau mencabut rekomendasi nama-nama yang akan duduk sebagai anggota DPS pada suatu lembaga keuangan syariah.
- 2) Mengeluarkan fatwa atas jenis-jenis kegiatan keuangan.
- 3) Mengeluarkan fatwa atas produk dan jasa keuangan syariah.
- 4) Mengawasi penerapan fatwa yang telah diterapkan.

9. Minat

Minat adalah keinginan dan perhatian yang mengandung unsur-unsur suatu dorongan untuk berbuat sesuatu. Pengertian minat menurut Muhibbin Syah dalam Sukron (2012) adalah suatu kecenderungan dan kegairahan yang tinggi atau keinginan yang besar terhadap sesuatu. Sedangkan minat menurut Slameto dalam Sukron (2012) minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh.

Menurut Widyastuti dalam Permadi (2012) menyatakan minat adalah keinginan yang didorong oleh sesuatu keinginan setelah melihat, mengamati dan membandingkan serta mempertimbangkan dengan kebutuhan yang diinginkan.

Definisi-definisi diatas memberikan kita suatu kesimpulan bahwa minat menjadi nasabah merupakan suatu proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh konsumen untuk menjadi nasabah yang didorong oleh suatu keinginan setelah melihat, mengamati, dan membandingkan serta mempertimbangkan dengan kebutuhan yang diinginkan.

10. Teori-teori mengenai faktor-faktor yang berpengaruh terhadap minat mahasiswa akuntansi non muslim menjadi nasabah di bank syariah

Faktor-faktor yang mempengaruhi timbulnya minat yaitu : lokasi, bagi hasil, promosi, produk dan pengungkapan informasi keuangan.

- a. Lokasi

Menurut Machmudah (2009), fenomena global mengharuskan perbankan untuk melakukan *proactive startegic*. Salah satu cara untuk mengaktualisasikan lokasi usaha yang tepat, sebab keberhasilan dalam penentuan suatu usaha yang tepat akan meningkatkan operasional bisnis sehingga akan menekan biaya operasional.

Lokasi bank adalah tempat diperjualbelikannya produk dari bank syariah tersebut. Bank yang terletak dalam lokasi yang strategis akan sangat memudahkan nasabah untuk berurusan dengan bank. Semakin dekat jarak tempuh rumah ke bank syariah

sehingga akan mendorong masyarakat untuk menggunakan bank syariah.

Kasmir dalam Machmudah (2009) menyebutkan Secara umum pertimbangan dalam menentukan letak suatu lokasi adalah sebagai berikut :

Jenis usaha yang dijalankan

- 1) Dekat dengan pasar / konsumen
- 2) Apakah tersedia tenaga kerja
- 3) Tersedia sarana dan prasarana
- 4) Dekat dengan pusat pemerintah
- 5) Berada dikawasan industri
- 6) Kondisi adat istiadat, budaya atau masyarakat setempat
- 7) Kemudahan untuk melakukan ekspansi
- 8) Hukum yang berlaku diwilayah tersebut
- 9) Tersedia sumber daya lain.

b. Bagi Hasil

Bagi hasil menurut etimologi indonesia adalah bagi keuntungan. Dalam kamus ekonomi diartikan sebagai pembagian laba (Machmudah, 2009). Pada perbankan syariah istilah yang sering dipakai adalah *profit and loss sharing*, dimana hal ini dapat diartikan sebagai pembagian antara untung dan rugi dari pendapatan yang diterima atas hasil usaha yang telah dilakukan.

Secara definitif bagi hasil diartikan "distribusi beberapa bagian dari

laba pada para pegawai dari suatu perusahaan". Secara syariah prinsip-prinsip bagi hasil berdasarkan pada prinsip *Mudharabah*, dimana bank akan bertindak sebagai *Mudharib* (pengelola dana) dan nasabah sebagai *Shahibul Mal* (pemilik dana).

Secara mendasar perbedaan bagi hasil dan bunga dapat dikaji dari berbagai sisi, sebagaimana tertera dalam tabel berikut :

Tabel 2.2

Perbedaan sistem bunga dengan sistem bagi hasil

| Hal | Sistem Bunga | Sistem Bagi Hasil |
|----------------------------|------------------------------|--|
| Penentuan besarnya hasil | Sebelumnya | Sesudah berusaha, sesudah ada untungnya. |
| Yang ditentukan sebelumnya | Bunga, besarnya nilai rupiah | Menyepakati proporsi pembagian untung untuk masing-masing pihak, misalnya 50:50, 40:60. 35:65. Dst |
| Jika terjadi kerugian | Ditanggung nasabh saja | Ditanggung kedua belah pihak, nasabah dan lembaga |
| Dihitung dari mana? | Dari dana yang dipinjamkan | Dari untung yang akan d peroleh, belum tentu besarnya |
| Titik perhatian | Besarnya bunga yang | Keberhasilan |

| | | |
|---------------------|---|---|
| proyek/usaha | harus dibayar nasabah/ pasti diterima bank | proyek/usaha jadi perhatian bersama : Nasabah dan Lembaga |
| Berapa besarnya? | Pasti : (%) kali jumlah pinjaman yang telah pasti diketahui | Proporsi (%) kali jumlah untung yang belum diketahui = belum diketahui |
| Status hukum | Berlawanan dengan Qs Luqman : 34 | Melaksanakan Qs Luqman : 34 |

Secara umum prinsip bagi hasil dalam perbankan syari'ah dapat dilakukan dalam dua akad :

1) *Al-Musyarakah*

Adalah akad kerja sama diantara para pemilik modal yang mencampurkan modal mereka dengan tujuan mencari keuntungan. Didalam akad ini para mitra sama-sama menyediakan modal untuk membiayai suatu usaha dan bekerjasama mengelola usaha tersebut.

2) *Al-Mudharabah*

Adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (pemilik dana/shahibul mal) menyediakan seluruh dananya, sedangkan pihak kedua (pengelola

dana/mudharib) bertindak sebagai pengelola, dan keuntungan dibagi sesuai dengan kesepakatan.

c. Promosi

Promosi adalah kegiatan yang ditujukan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh bank kepada calon nasabah dan kemudian mereka menjadi senang lalu membeli produk tersebut (Yupitri dan Sari, 2012). Dalam promosi hal yang perlu di perhatikan adalah pemilihan bauran promosi (*promotion mix*) yang sangat penting untuk dilaksanakan oleh perusahaan untuk memasarkan jasa dalam kegiatan pembelian/pengguna jasa. Perangkat promosi yang kita kenal mencakup aktivitas yang terdiri dari :

- 1) Periklanan.
- 2) *Personal selling*.
- 3) Promosi penjualan.
- 4) *Publik relation* (PR).
- 5) Informasi dari mulut kemulut (*word of mounth*).
- 6) Pemasaran langsung (*direct marketing*).

d. Produk

Menurut Pulungan (2009) produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan. Produk bank yang bersifat jasa memiliki

karakteristik sendiri. Oleh karena itu, penentuan produk bank harus benar-benar memahami produk-produk yang ditawarkan oleh bank syariah. Karena produk dan jasa bank konvensional sangatlah berbeda dengan bank syariah. Didalam produk hal yang perlu diperhatikan dalam produk adalah konsumen tidak hanya membeli fisik dari produk itu saja tetapi membeli *benefit* dan *value* dari produk tersebut. Terutama pada produk jasa yang kita kenal tidak menimbulkan beralihnya kepemilikan dan penyedia jasa kepada konsumen. Selain itu bank syariah juga menyediakan produk-produk jasa yang dapat dimanfaatkan oleh nasabahnya.

Secara umum keseluruhan transaksi di perbankan syariah dapat dibagi menjadi tiga bagian besar, yakni (Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia dalam pertiwi 2010) :

1) Produk penghimpunan dana (*funding*)

Produk-produk yang tergabung disini adalah produk yang bertujuan untuk menghimpun dana masyarakat. Dalam sistem perbankan syariah simpanan diterima berdasarkan prinsip *wadiah* dan *mudharab*, yaitu :

- a) Giro syariah, adalah simpanan penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek atau bilyet giro, sarana pemerintah pembayaran lainnya, atau dengan pemindahbukuan.

- b) Tabungan syariah, adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat ketentuan yang telah disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek atau bilyet giro, atau alat lainnya yang dipersamakan sejenis dengan itu.
- c) Deposito syariah, adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian antara nasabah dengan bank.

2) Produk pembiayaan/penyaluran (*financing*)

Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan atau Unit Usaha Syariah dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan, tanpa imbalan, atau bagi hasil. Produk-produk yang tergabung di sini adalah produk yang bertujuan untuk membiayai kebutuhan masyarakat. Dalam sistem perbankan syariah pembiayaan dibedakan menjadi:

a) Transaksi bagi hasil dalam bentuk :

- (1) *Mudharabah* yaitu transaksi penanaman dana dari pemilik dana (*shahibul maal*) kepada pengelola dana (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu

yang sesuai syariah dengan pembagian hasil usaha

antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

(2) *Musyarakah* yaitu transaksi penanaman dana dari dua atau lebih pemilik dana dan atau barang untuk menjalankan usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang disepakati sedangkan pembagian kerugian berdasarkan proporsi modal masing-masing.

b) Transaksi jual beli dalam bentuk :

(1) *Murabahah* yaitu transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.

(2) *Salam* yaitu transaksi jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran tunai terlebih dahulu secara penuh.

(3) *Istishna*" yaitu transaksi jual beli barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan (pembeli/mustashni) dan penjual (pembuat/shani')-(fatwa DSN MUI). Shani' akan

spesifikasi yang telah disepakati dimana ia dapat menyiapkan sendiri atau melalui pihak lain (istishna' pararel).

c) Transaksi sewa menyewa dalam bentuk :

(1) Ijarah merupakan akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa, dalam waktu tertentu dengan pembayaran upah sewa (*ujrah*), tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri.

d) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk :

(1) Piutang Qardh yaitu transaksi pinjam meminjam dana tanpa imbalan dengan kewajiban pihak meminjam mengembalikan pokok pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu.

3) Produk pelayanan jasa (*service*)

Produk-produk yang tergabung disini adalah produk yang dibuat untuk melayani kebutuhan masyarakat yang berbasis pendapatan tanpa pembiayaan. Dalam sistem perbankan syariah produk pelayanan jasa, yaitu:

a) Letter of Credit (L/C) Import Syariah

Letter of Credit (L/C) yaitu surat pernyataan akan membayar kepada Eksportir (*beneficiary*) yang diterbitkan oleh Bank (*issuing bank*) atas permintaan Importir dengan

pemenuhan persyaratan tertentu (*Uniform Custom and Practice for Documentary Credits/ UCP*).

b) Bank Garansi Syariah

Bank Garansi Syariah yaitu jaminan yang diberikan oleh bank kepada pihak ketiga penerima jaminan atas pemenuhan kewajiban tertentu nasabah bank selaku pihak yang dijamin kepada pihak ketiga dimaksud.

c) Penukaran Valuta Asing (Sharf)

Penukaran Valuta Asing (Sharf) merupakan jasa yang diberikan bank syariah untuk membeli atau menjual valuta asing yang sama (*single currency*) maupun berbeda (*multi currency*), yang hendak ditukarkan atau dikehendaki oleh nasabah.

e. Pengungkapan Informasi Keuangan

Menurut Suwardjono dalam Permadi (2012), pengungkapan adalah konsep, metoda, dan media tentang bagaimana informasi akuntansi disampaikan kepada pihak yang berkepentingan. Statemen keuangan dasar dan penyajian informasi selain informasi keuangan merupakan bentuk pengungkapan informasi. Definisi diatas memberikan pemahaman bahwa pengungkapan informasi keuangan adalah penyampain (release) informasi keuangan kepada pihak-pihak yang berkepentingan.

Ada dua jenis pengungkapan, yaitu pengungkapan wajib (mandatory disclosure), yaitu penyampaian atau pengungkapan yang diharuskan oleh peraturan yang berlaku, dalam hal ini peraturan dikeluarkan oleh Badan Pengawas Pasar Modal (Bapepam). Ke dua pengungkapan sukarela, yaitu pengungkapan informasi yang dilakukan secara sukarela oleh perusahaan tanpa diharuskan oleh peraturan yang berlaku. Dalam pengungkapan atau penyampaian informasi keuangan, penting kiranya bagi informan untuk memperhatikan nilai (kebermanfaatan) dari sebuah informasi.

Menurut Suwardjono dalam Permadi (2012), informasi dikatakan mempunyai nilai (kebermanfaatan keputusan) apabila informasi tersebut :

- 1) Menambah pengetahuan pembuat keputusan tentang keputusannya dimasa lalu, sekarang atau masa yang akan datang.
- 2) Menambah keyakinan para pemakai mengenai probabilitas terealisasi suatu harapan dalam kondisi ketidak pastian.
- 3) Mengubah keputusan atau perilaku para pemakai.

Informasi keuangan merupakan produk dari laporan keuangan yang berisi informasi akuntansi. Kemampuan laporan keuangan untuk memberikan informasi yang berguna bagi

stakeholder tidak terlepas dari permasalahan karakteristik kualitatif dari laporan keuangan itu sendiri, diantaranya yaitu :

- 1) kepehaman (*understanding*), adalah kemampuan informasi yang dapat dicerna maknanya oleh pemakai. Dua faktor yang dapat mempengaruhi kepehaman yaitu pemakai dan informasi itu sendiri. Pemakai adalah stakeholder yang memerlukan informasi tersebut yaitu mengerti akan informasi yang disampaikan atau diungkapkan secara fisik maupun mental mampu menerima informasi. Sedangkan informasi tersebut adalah mengenai bentuk dan bagaimana informasi tersebut disampaikan.
- 2) keterandalan (*reliability*) Informasi dapat dikatakan andal jika bebas dari pengertian menyesatkan, kesalahan material, dan dapat diandalkan pemakaiannya sebagai penyajian yang tulus dan jujur dari yang seharusnya disampaikan.
- 3) keberpautan (*relevance*) Informasi dapat dikatakan memiliki kualitas relevan jika informasi tersebut dapat mempengaruhi keputusan ekonomi pemakai dengan membantu mereka mengevaluasi hasil evaluasi mereka pada masa lalu (IAI dalam Permadi, 2012).

A. Penelitian Terdahulu

Menyalin dari penelitian yang dilakukan oleh Pulungan (2009), sampel yang digunakan sebanyak 100 responden dan alat analisis yang

digunakan adalah uji t, uji f, koefisien determinasi dan juga uji validitas dan uji reliabilitas untuk menguji kuesioner. Pengolahan data dengan menggunakan SPSS 12.0 *for windows*. Dari hasil penelitian promosi berpengaruh positif namun tidak signifikan karena $0,395 > 0,05$. Faktor produk memiliki pengaruh yang besar dalam mempengaruhi nasabah.

Penelitian yang dilakukan oleh Machmudah (2009), sampel yang digunakan sebanyak 30 responden dan alat analisis yang digunakan adalah berganda, uji hipotesis yakni t, uji f, uji reliabilitas dan uji validitas untuk menguji kuesioner. Pengolahan data dengan menggunakan SPSS 16 *for windows*. Dari hasil penelitian *profit sharing* merupakan faktor yang paling dominan yang mempengaruhi minat nasabah non muslim menjadi nasabah di Bank CIMB Niaga Syariah Cabang Semarang.

Penelitian lain yang dijadikan acuan peneliti adalah penelitian yang dilakukan oleh Sukron (2012), sampel yang digunakan sebanyak 209 responden, dan alat analisis yang digunakan adalah regresi sederhana, uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, dan uji hipotesis. Dari hasil penelitian lokasi memiliki pengaruh yang paling besar yaitu sebesar 28%.

Penelitian yang dilakukan Yupitri dan Sari (2012), sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 50 responden. Dalam pengolahan data peneliti menggunakan SPSS 16. Dan alat analisis yang digunakan adalah uji validitas dan uji reliabilitas. Sedangkan metode yang dipakai dalam menganalisis data menggunakan *Rank Spearman Test*. Dari hasil penelitian promosi memiliki pengaruh yang paling besar

Penelitian yang dilakukan oleh Permadi (2012), sampel yang digunakan sebanyak 80 responden. Pengujian hipotesis menggunakan uji determinan, uji T test, dan uji F test.

Penelitian yang dilakukan oleh Pratiwi (2010), sampel yang digunakan sebanyak 100 responden. Uji statistik menggunakan uji z, uji f, dan uji t. Dari hasil penelitian kualitas keagamaan memiliki pengaruh yang paling kuat, sedangkan jarak rumah tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat menabung masyarakat muslim.

B. Hipotesis

Hipotesis adalah proposisi yang masih bersifat sementara dan masih harus diuji kebenarannya. proposisi adalah pernyataan tentang suatu konsep. Atas dasar kerangka pemikiran teoritik dan model penelitian tersebut, maka hipotesis penelitiannya adalah :

1. Hubungan lokasi dengan minat mahasiswa akuntansi non muslim

Menurut Kasmir dalam Machmudah (2009), lokasi bank adalah tempat dimana diperjualbelikannya produk perbankan dan pusat pengendalian perbankan. Penentuan lokasi suatu bank merupakan salah satu kebijakan yang sangat penting. Bank yang terletak dalam lokasi yang strategis sangat memudahkan nasabah dalam berurusan dengan baik. Jarak dari rumah nasabah ke bank syariah sangat variatif, dari hanya beberapa meter sampai dengan puluhan kilometer. Untuk sampai ke bank diantara mereka ada yang berjalan kaki karena jaraknya dengan bank dekat, ada juga yang menggunakan kendaraan

umum maupun kendaraan pribadi. Semakin dekat jarak tempuh rumah ke bank syariah akan memudahkan masyarakat dalam menjangkau bank syariah sehingga akan mendorong masyarakat untuk menggunakan bank syariah.

Dalam penelitian “Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah non muslim menjadi nasabah di bank syariah” oleh Machmudah (2009), disebutkan bahwa lokasi berpengaruh positif signifikan terhadap minat nasabah non muslim menjadi nasabah Bank CIMB Niaga Syariah Cabang Semarang. Sehingga dari uraian diatas dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut :

H_1 : lokasi berpengaruh positif terhadap minat mahasiswa akuntansi non muslim menjadi nasabah di bank syariah.

2. Hubungan bagi hasil dengan minat mahasiswa akuntansi non muslim

Bagi hasil adalah pembagian antara untung dan rugi dari pendapatan yang diterima atas hasil usaha yang telah dilakukan. Sistem bagi hasil dalam pelaksanaannya merupakan bentuk dari perjanjian kerjasama antara pemilik dana (*Shahibul Maal*) dan pengelola dana (*Mudharib*) dalam menjalankan kegiatan usaha ekonomi, dimana diantara keduanya akan terikat kontrak bahwa didalam usaha tersebut jika mendapat keuntungan akan dibagi kedua pihak sesuai dengan nisbah kesepakatan diawal perjanjian. (Muniri

Semakin tinggi bagi hasil yang diberikan oleh pihak bank maka minat mahasiswa akuntansi non muslim menjadi nasabah di Bank Syariah semakin tinggi. Bagi hasil yang diberikan oleh Bank Syariah kepada nasabah non muslim cukup tinggi termasuk bank yang dapat memberikan bagi hasil atau mempunyai tingkat keuntungan yang tinggi untuk dibagikan kepada nasabah Bank Syariah. Dan bagi hasil antara pihak bank dengan nasabah sudah sesuai dengan prinsip syariah. Menurut Sukron (2012) menyatakan bahwa bagi hasil berpengaruh positif signifikan terhadap nasabah non muslim di bank BNI Syariah. Sehingga dari kesimpulan ini didapat rumusan sebagai berikut :

H₂ : Bagi hasil berpengaruh positif terhadap minat mahasiswa akuntansi non muslim menjadi nasabah di bank syariah.

3. Hubungan promosi dengan minat mahasiswa akuntansi non muslim

Promosi merupakan cara dan upaya bank untuk memperkenalkan produk yang dimiliki kepada masyarakat (Pulungan, 2009). Secara definisi promosi adalah sejenis komunikasi yang menginformasikan, mempengaruhi, membujuk, menanamkan citra produk yang baik dalam benak konsumen dengan tujuan agar konsumen tertarik pada produk berupa barang atau jasa yang ditawarkan. Dalam pemasaran promosi adalah salah satu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran karena, betapapun berkualitasnya suatu produk, bila konsumen belum pernah mendengarnya dan tidak yakin bahwa produk

tersebut akan berguna bagi mereka, maka mereka tidak akan berminat membelinya.

Tujuan promosi bank syariah adalah untuk menginformasikan segala produk yang ditawarkan dan berusaha menarik nasabah baru. Maka dengan pelaksanaan promosi secara konferhenship kepada masyarakat yang sebelumnya tidak tahu menjadi tahu dan mengerti tentang produk-produk yang ada di bank syariah serta tertanam citra yang baik sehingga memunculkan minat masyarakat untuk menjadi nasabah. Oleh karena itu promosi merupakan sesuatu yang paling ampuh bagi bank syariah untuk menarik dan mempertahankan nasabah atau mempengaruhi minat nasaba. Promosi yang baik bisa dilakukan bank syariah dalam bentuk iklan, publikasi, promosi penjualan, maupun dalam aktivitas sosial.

Semakin intensif dan semakin baik promosi yang ditawarkan kepada nasabah maka sikap loyalitas nasabah pun akan semakin tinggi. Hal ini didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh Yupitri dan Sari (2012) yang menyatakan bahwa faktor promosi berpengaruh positif signifikan terhadap non muslim menjadi nasabah dibank syariah. Sehingga dari uraian diatas dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut :

H₃ : Promosi berpengaruh positif terhadap minat mahasiswa akuntansi

4. Hubungan produk dengan minat mahasiswa akuntansi non muslim

Menurut Pulungan (2009) produk adalah keseluruhan konsep objek atau proses yang memberikan sejumlah nilai manfaat kepada konsumen. Yang perlu diperhatikan dalam produk adalah konsumen tidak hanya membeli fisik dari produk melainkan memperhatikan *benefit* dan *value* yang ada dari produk tersebut. Semakin meningkatnya produk yang dimiliki oleh bank syariah untuk ditawarkan kepada masyarakat maka bank akan mendapatkan peningkatan nasabah. Karena dengan banyaknya macam produk yang dimiliki bank maka calon nasabah akan tertarik untuk membeli produk tersebut. Penelitian yang dilakukan oleh Pulungan (2009), menyatakan bahwa Produk berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan nasabah pada PT. Bank Negara Indonesia (persero) Tbk. cabang syariah medan. Sehingga dari kesimpulan ini didapat rumusan sebagai berikut :

H₄ : Produk berpengaruh positif terhadap minat mahasiswa akuntansi non muslim menjadi nasabah di bank syariah.

5. Hubungan pengungkapan informasi terhadap minat mahasiswa akuntansi non muslim menjadi nasabah di bank syariah

Pengungkapan merupakan sarana bagi lembaga keuangan untuk menyampaikan informasi kondisi keuangan demi memenuhi kebutuhan publik (nasabah, calon nasabah, dan stakeholder lainnya).

Informasi ini merupakan kebutuhan publik untuk mengetahui kondisi

keuangan dan sistem bagi hasil dari suatu lembaga keuangan (Permadi, 2012). Kurangnya informasi mengenai perusahaan menyebabkan mereka melindungi diri mereka dengan memeberikan harga yang rendah untuk perusahaan. Pandangan seperti ini akan merugikan bank syariah yang memiliki kondisi yang lebih baik karena pihak eksternal akan menilai bank syariah lebih rendah dari yang seharusnya. Sebaliknya akan menguntungkan bagi bank syariah yang kondisinya buruk karena pihak eksternal/masyarakat menilai lebih tinggi dari yang seharusnya.

Bank syariah dapat meningkatkan nilai perusahaan dengan cara pengungkapan atau penyampaian informasi berupa informasi keuangan yang dapat dipercaya sehingga dapat mengurangi ketidakpastian mengenai prospek bank syariah pada masa yang akan datang. Semakin baik pengungkapan informasi maka akan semakin mempengaruhi minat mahasiswa akuntansi non muslim menjadi nasabah di bank syariah. Hal ini didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh Permadi (2012) yang menyatakan bahwa pengungkapan informasi keuangan berpengaruh positif signifikan terhadap minat menjadi nasabah di BMT Bina Ihsanul Fikri Yogyakarta. Sehingga dari uraian diatas dapat dirumuskan hipotesis

H_5 : Pengungkapan informasi keuangan berpengaruh positif terhadap minat mahasiswa akuntansi non muslim menjadi nasabah di bank syariah.

6. Hubungan lokasi, bagi hasil, promosi, produk, dan pengungkapan informasi keuangan terhadap minat mahasiswa akuntansi non muslim menjadi nasabah di bank syariah

Dalam hal ini mengukur hubungan antara lokasi, bagi hasil, promosi, produk, dan pengungkapan informasi keuangan terhadap minat mahasiswa akuntansi non muslim menjadi nasabah di bank syariah (secara simultan). Oleh karena itu dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H_6 : lokasi, bagi hasil, promosi, produk, dan pengungkapan informasi keuangan berpengaruh secara bersama-sama (secara simultan) terhadap minat mahasiswa akuntansi non muslim menjadi

C. Model Penelitian

