

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bank syariah merupakan lembaga keuangan dengan usaha pokok memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang dengan prinsip dasar syariah, demi menyelamatkan umat islam dari praktek riba. Meskipun terjadi perbedaan pendapat atas hukum bunga bank, tetapi hal ini menjadi salah satu faktor pendorong tumbuhnya bank syariah di negara-negara dengan penduduk mayoritas muslim, termasuk di Indonesia (Haris, 2003).

Pangsa pasar perbankan syariah yang kecil, menunjukkan hadirnya bank syariah belum sepenuhnya merubah persepsi maupun perilaku masyarakat, karena masih rendahnya pemahaman dan pengetahuan masyarakat tentang perbankan syariah. Masyarakat merupakan elemen penting di dunia perbankan karena masyarakatlah yang mengambil keputusan untuk membeli dan tidak membeli produk perbankan syariah. Sebab itu penting mengetahui persepsi, preferensi, dan perilaku konsumen sebagai bahan pertimbangan investasi di dunia perbankan syariah. Minat beli merupakan suatu hal yang penting untuk diteliti, karena besar kecilnya pangsa pasar dipengaruhi oleh minat beli.

Minat beli adalah aktivitas psikis yang muncul karena adanya perasaan (afektif) dan pikiran (kognitif) mengenai suatu barang atau jasa yang diinginkan. Minat beli dapat diartikan sebagai kekuatan pendorong atau sebagai motif yang memiliki intrinsik yang bisa mendorong suatu individu untuk menarik perhatian

secara spontan, wajar, mudah, tanpa paksaan apapun dan selektif pada suatu produk barang atau jasa yang kemudian dapat mengambil keputusan untuk membeli (Hafidh, 2018).

Hal ini dapat terjadi karena adanya kesesuaian dengan kepentingan seseorang yang bersangkutan serta member kepuasan dan kebahagiaan tersendiri. Jadi bisa diartikan bahwa minat beli merupakan suatu sikap yang ditunjukkan dengan kecenderungan dengan selalu membeli yang disesuaikan dengan kesenangan dan kebutuhannya.

Pendidikan merupakan faktor pribadi yang mempengaruhi minat beli. Pendidikan akan mempengaruhi cara berfikir seseorang dalam menyikapi suatu masalah. Pendidikan biasanya lebih banyak berhubungan teori tentang pekerjaan. Pendidikan dan pekerjaan secara tidak langsung akan mempengaruhi konsumen dalam mengambil keputusan untuk membeli, konsumen yang mempunyai pendidikan dan pekerjaan yang tinggi mempunyai pandangan yang berbeda mengenai suatu produk bila dibandingkan dengan seseorang yang mempunyai pendidikan rendah.

Pendapatan setiap individu tidak sama karena profesi yang berbeda-beda. Menurut penelitian Amri, Aini, dan Juliaty (2018) faktor yang paling mempengaruhi nasabah dalam menggunakan atau membeli suatu produk adalah rata-rata pendapatan nasabah perbulan. Sehingga ketika pendapatannya naik, maka keputusan untuk menggunakan atau membeli produk juga akan meningkat.

Menurut Sangadji dan Sopiah (2013) proses pengambilan keputusan sangat dipengaruhi oleh perilaku konsumen. Proses tersebut sebenarnya merupakan proses

pemecahan masalah dalam rangka memenuhi keinginan atau kebutuhan konsumen. Perilaku konsumen juga dapat didefinisikan sebagai proses yang dilalui seseorang dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi dan bertindak pasca konsumsi produk, jasa maupun ide yang diharapkan bisa memenuhi kebutuhannya. Jadi dapat dikatakan bahwa perilaku konsumen merupakan studi tentang bagaimana membuat keputusan, baik individu, kelompok, organisasi, membuat keputusan keputusan beli atau melakukan transaksi pembelian produk dan mengonsumsinya.

Krisis ekonomi yang melanda bangsa Indonesia saat ini memberikan dampak negatif diberbagai sektor kehidupan. Dalam sektor industri, perusahaan-perusahaan yang bisa bertahan sekarang ini harus memiliki strategi khusus yang dapat digunakan untuk mempertahankan eksistensinya di dunia perindustrian.

Salah satu dampak krisis ekonomi dalam kehidupan masyarakat adalah sulitnya pemenuhan akan kebutuhan modal usaha karena sumber dana yang sulit didapat. Karena kesulitan yang dialami oleh para pengusaha kecil dan menengah dalam hal permodalan tersebut, diperlukan pihak-pihak yang bisa membantu agar bisnis yang dijalani bisa berkembang dengan baik.

Di Indonesia terdapat banyak pelaku ekonomi, salah satunya yaitu perbankan. Lembaga Keuangan tersebut turut berperan dalam membantu para pengusaha yang membutuhkan modal dengan meminta penyaluran kredit. Berdasarkan cara penentuan harga, lembaga perbankan dibedakan atas Bank Konvensional dan Bank Syariah (Kasmir, 2004: 30). Pengoperasian kedua jenis lembaga tersebut memiliki prinsip yang berbeda. Bank Konvensional

menggunakan sistem bunga sedangkan Bank Syariah menggunakan sistem bagi hasil.

Salah satu Lembaga Keuangan Syariah bersistem bagi hasil adalah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Dana Amanah Surakarta. Kegiatan BPRS Dana Amanah adalah *funding* dan *financing* seperti pada BPR pada umumnya. Salah satu pembiayaan yang ditawarkan oleh BPRS Dana Amanah adalah pembiayaan *murabahah*. Dalam pembiayaan tersebut, BPRS Dana Amanah akan membantu memenuhi kebutuhan masyarakat akan penyediaan modal barang agar usaha yang dijalani mampu berkembang. Dengan demikian, pembiayaan *murabahah* dapat dijadikan sebagai instrumen investasi dan untuk menggerakkan sektor riil perekonomian.

Sehingga dari permasalahan yang telah disampaikan diatas, penulis tertarik untuk meneliti masalah tersebut dalam bentuk Skripsi yang berjudul: “DETERMINAN USAHA PEMBIAYAAN PADA BPR SYARIAH”.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, permasalahan pokok dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

- a. Apakah terdapat pengaruh kualitas layanan terhadap keputusan pengambilan kredit pada BPR Syariah Dana Amanah Surakarta?
- b. Apakah terdapat pengaruh suku bunga terhadap keputusan pengambilan kredit pada BPR Syariah Dana Amanah Surakarta?

- c. Apakah terdapat pengaruh pendapatan terhadap keputusan pengambilan kredit pada BPR Syariah Dana Amanah Surakarta?
- d. Apakah terdapat pengaruh pendidikan terhadap keputusan pengambilan kredit pada BPR Syariah Dana Amanah Surakarta?
- e. Apakah terdapat pengaruh jenis pekerjaan terhadap keputusan pengambilan kredit pada BPR Syariah Dana Amanah Surakarta?

C. Tujuan Penelitian dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui pengaruh kualitas layanan terhadap keputusan pengambilan kredit pada BPR Syariah Dana Amanah Surakarta.
- b. Untuk mengetahui pengaruh suku bunga terhadap keputusan pengambilan kredit pada BPR Syariah Dana Amanah Surakarta.
- c. Untuk mengetahui pengaruh pendapatan terhadap keputusan pengambilan kredit pada BPR Syariah Dana Amanah Surakarta.
- d. Untuk mengetahui pengaruh pendidikan terhadap keputusan pengambilan kredit pada BPR Syariah Dana Amanah Surakarta.
- e. Untuk mengetahui pengaruh jenis pekerjaan terhadap keputusan pengambilan kredit pada BPR Syariah Dana Amanah Surakarta.

2. Manfaat Penelitian

A. Bagi Peneliti

Penelitian ini sebagai sarana untuk menambah pengetahuan teoritis dan menambah wawasan mengenai kualitas layanan, suku bunga, pendapatan, Pendidikan dan jenis pekerjaan terhadap keputusan pengambilan kredit.

B. Bagi Produsen

Penelitian ini mampu memberikan implikasi bagi para pengelola di perusahaan yang nantinya akan dijadikan sebagai objek penelitian khususnya bagi para marketer dalam melakukan monitoring di lapangan.

C. Bagi Mahasiswa UMS Surakarta

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan acuan atau studi literatur untuk penelitian lebih lanjut dalam mengembangkan ilmu pengetahuan yang berkaitan dengan bidang pemasaran khususnya yang terkait dengan keputusan pengambilan kredit.

D. Bagi Masyarakat

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi mengenai pentingnya kualitas layanan, suku bunga, pendapatan, Pendidikan dan jenis pekerjaan terhadap keputusan pengambilan kredit pada BPR Syariah Dana Amanah Surakarta.