



PERSEPSI CALON NASABAH PERBANKAN KONVENSIONAL DAN SYARIAH MELALUI TEORI PERILAKU TERENCANA PADA MAHASISWA UNIVERSITAS BINA BANGSA

Leni Triana¹⁾ *, Yuliah²⁾, Wahyu Widodo³⁾

^{1,2,3} Program Studi Manajemen, Universitas Bina Bangsa. Jalan Raya Serang-Jakarta. KM. 03 No. 1B, Panancangan, Kec. Cipocok Jaya, Kota Serang, Banten, 42124, Indonesia.

*E-mail: ¹lenitriana.binabangsa@gmail.com, ²yuliah.binabangsa@gmail.com,

³wahyu.widodo@binabangsa.ac.id

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini untuk melihat perilaku calon nasabah dalam mengambil keputusan untuk menginvestasikan dana ke perbankan melalui teori perilaku terencana. Metode penelitian yang dipakai diskriptif kualitatif dengan pengumpulan data melalui kuesioner dan observasi pada 120 sampel, yakni mahasiswa tingkat akhir Universitas Bina Bangsa Kota Serang. Hasil analisis teridentifikasi dari 120 sampel, 69 mahasiswa atau sebesar 57,5% tertarik untuk menabung ke bank syariah karena sesuai dengan Hukum Islam, yakni Al-quran, Hadist, dan Fatwa MUI mengharamkan riba atas akad yang ada, serta mempunyai prinsip kehati-hatian dalam penyaluran dana. 51 mahasiswa atau sebesar 42,5% tertarik menabung pada bank konvensional karena memberikan imbal hasil berupa bunga, memiliki banyak cabang, sering melakukan undian berhadiah, dan dengan aset yang cukup banyak mempermudah debitor untuk melakukan pinjaman ke bank konvensional.

Kata kunci: Sikap Terhadap Perilaku, Norma Subjektif, Kontrol Perilaku, Lembaga Perbankan

Abstract

The purpose of this research is to see the attitude of prospective customers in making the decision to invest funds into banking through a planned behavioral theory. The research method is used as qualitative, with data collection through questionnaires and observations in 120 samples, namely the end-level student of Bina Bangsa University, Serang. Analysis results identified from 120 samples, 69 students or 57.5% are interested in saving to the sharia bank because in accordance with Islamic Law of the Qur'an, Hadith, and fatwa MUI banned usury on the existing contract, and has a prudence principle in channeling funds. 51 students or as much as 42.5% are interested in saving conventional bank because it provides interest yield, has many branches, often do lottery, and with the asset is quite much easier debtor to make loans to conventional banks.

Keywords: Attitudes Towards Behavior, Subjective Norms, Behavioral Control, Banking Institutions

Article History: Received 21 Jun 2020 Accepted 29 Jun 2020 Published 30 Jun 2020

PENDAHULUAN

Keberadaan institusi perbankan dalam perkembangan perekonomian yang semakin terbuka saat ini memberikan kontribusi yang cukup penting pada pengelolaan keuangan negara. Sebagai lembaga intermediasi bank mempunyai fungsi sebagai penghimpun surplus dana yang dimiliki oleh masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut kepada sektor-sektor yang membutuhkan tambahan modal dalam upaya untuk meningkatkan perekonomian dan taraf hidup masyarakat, membantu kelancaran sistem pembayaran, serta sebagai sarana pelaksanaan kebijakan pemerintah. Sebagai fungsi pelaksanaan kelancaran keuangan, perbankan dituntut untuk bisa memberikan kepercayaan kepada masyarakat untuk melakukan kegiatan transaksi dan investasi pada perbankan melalui tabungan, deposito, dan produk-produk unggulan lainnya (Daulay, *et. al.*, 2019)

Pada sistem perbankan di Indonesia ada 2 jenis kegiatan bank, yakni perbankan konvensional berupa bank yang dalam kegiatan operasionalnya baik layanan jasa maupun kegiatan keuangan lainnya dilakukan secara umum dan sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan oleh Negara. Kemudian perbankan syariah berupa bank yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan aturan hukum Islam, yakni *Al-quran* dan *Sunnah*, atau prinsip syariah yang diatur dalam Fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) dalam prinsip "*adl wa tawazun* (keadilan dan keseimbangan), *maslahah* (kemaslahatan), *alamiyah* (universal), serta tidak mengandung *gharar* (keragu-raguan), *maysir* (judi), *riba* (penetapan bunga), *zalim* (tidak adil), dan obyek haram.

Umumnya dalam mengambil suatu keputusan yang dianggap sangat berisiko,

kebanyakan dari masyarakat dipengaruhi oleh beberapa faktor psikologi, begitu juga dengan calon nasabah perbankan pada saat ingin melakukan investasi atas dana yang mereka miliki selain tingkat kepercayaan terhadap suatu bank, hubungan psikologi dengan perilaku manusia bisa mempengaruhi calon nasabah dalam mengambil suatu keputusan berinvestasi. Sampai saat ini sebagian masyarakat masih merasa nyaman menyimpan uang dirumah dengan nominal yang cukup besar, padahal menyimpan uang dirumah mempunyai risiko yang sangat tinggi dibandingkan bila menyimpan uang dibank. Akan lebih banyak keuntungan yang bisa didapatkan bagi nasabah bank dan ini menjadi pekerjaan rumah pihak perbankan untuk menarik minat masyarakat agar mau mempercayakan dananya ke perbankan baik itu diinvestasikan pada bank konvensional maupun di bank syariah. Cukup banyak keuntungan yang bisa diterima oleh nasabah maupun calon nasabah pada saat mereka menyimpan dana mereka di bank, selain lebih aman dibandingkan menyimpan uang di rumah, sewaktu-waktu bila dibutuhkan dana yang ada di bank bisa diambil kapan saja, dan dapat melakukan transfer ke berbagai rekening bank dengan sangat mudah.

Salah satu pendekatan yang dipakai untuk memahami perilaku manusia dalam berwirausaha dengan pendekatan teori perilaku terencana. Dalam teori perilaku terencana, seseorang dapat bertindak berdasarkan intensi atau niatnya hanya jika ia memiliki kontrol terhadap perilakunya. Teori ini tidak hanya menekankan pada rasionalitas dari tingkah laku manusia, tetapi juga pada keyakinan bahwa target tingkah laku berada di bawah kontrol kesadaran individu tersebut atau suatu tingkah laku tidak hanya bergantung pada intensi

seseorang, melainkan juga pada faktor lain yang tidak ada dibawah kontrol dari individu, misalnya ketersediaan sumber dan kesempatan untuk menampilkan tingkah laku tersebut (Cahyono, 2014).

Teori Perilaku Terencana (*Theory of Planned Behavior*) adalah teori perilaku yang menjelaskan perilaku yang ditampilkan oleh individu timbul akibat adanya niat untuk berperilaku. Ada 3 (tiga) faktor penentu munculnya niat individu berperilaku, yaitu: (1) *behavioral beliefs*, yaitu keyakinan individu atas hasil dari suatu perilaku dan evaluasi atas hasil perilaku tersebut tersebut (*beliefs strength and outcome evaluation*); (2) *normative beliefs*, yaitu keyakinan normatif tentang harapan orang lain dan motivasi untuk memenuhi harapan tersebut (*normatif beliefs and motivation to comply*); (3) *control beliefs*, yaitu keyakinan tentang keberadaan hal-hal yang mendukung atau menghambat perilaku yang akan ditampilkan (*control beliefs*) dan persepsinya tentang seberapa kuat hal-hal yang mendukung dan menghambat perilakunya tersebut (*perceived power*).

Faktor keyakinan individu, harapan dari pihak lain dan lingkungan dapat menimbulkan dukungan maupun hambatan pada saat perilaku ditampilkan. Secara berurutan terlihat jelas bahwa *behavioral beliefs* menghasilkan sikap individu terhadap perilaku secara positif atau negatif, kemudian *normatif beliefs* menghasilkan tekanan sosial yang dipersepsikan (*perceived social pressure*) atau norma subyektif (*subjective norm*), dan *control beliefs* menimbulkan *perceived behavioral control* atau kontrol keperilakuan yang dipersepsikan ketat.

LANDASAN TEORI

Teori Perilaku Terencana

Teori Perilaku Terencana (*Planned Behavior Theory*) merupakan pengembangan dari Teori Perilaku Beralasan (*Theory of Reasoned Action*) yang memaparkan bukti ilmiah bahwa niat untuk melaksanakan perbuatan tertentu disebabkan oleh dua alasan, yaitu norma subjektif dan sikap terhadap perilaku. Ajzen (2005) menyempurnakan Teori Perilaku Beralasan dengan menambahkan faktor kontrol perilaku persepsi individu. Teori Perilaku Terencana menjelaskan sikap terhadap perilaku bisa memprediksi perbuatan seseorang walaupun diperlukan pertimbangan untuk menguji norma subjektif serta pengukuran kontrol perilaku dari orang tersebut. Bila hasil dari sikap positif dan mendapatkan dukungan dari orang sekitar serta adanya kemudahan karena tidak ada hambatan untuk berperilaku maka niat seseorang untuk berperilaku akan semakin baik dan tinggi

Sikap Terhadap Perilaku

Sikap terhadap perilaku merupakan perasaan seseorang hasil dari pengalaman serta pendidikan yang mempengaruhi kecenderungan untuk memahami sesuatu yang disenangi ataupun yang hal-hal yang disenangi pada suatu objek, orang, institusi atau peristiwa. Sikap terhadap perilaku dianggap sebagai faktor utama yang mempengaruhi niat seseorang untuk berperilaku. Ketika individu memandang suatu perbuatan dengan positif, maka individu tersebut akan melakukan perbuatan sesuai dengan apa yang menjadi kehendaknya. Perilaku seorang individu dipengaruhi oleh keyakinan atas akibat dari tingkah laku serta sikap yang dilakukannya, keyakinan ini meliputi *beliefs strength* dan

outcome evaluation. Hasil akhir dari perilaku diyakini mempunyai dampak langsung terhadap perilaku seseorang kemudian dihubungkan dengan kontrol perilaku persepsi dan norma subjektif. Konteks pada penelitian ini adalah bila ada keyakinan dalam diri seseorang pada saat hendak menginvestasikan dananya dalam bentuk tabungan, maka orang tersebut mau melakukan perilaku yang cenderung lebih memilih bank yang mereka senangi, dianggap aman dan bisa memberikan keuntungan atau hal-hal yang dianggap tidak merugikan atas dana yang mereka simpan di bank tersebut.

Seorang pemasar dituntut mampu menciptakan strategi pemasaran yang tepat dalam rangka persaingannya dengan perusahaan lain. Perilaku setiap individu berbeda-beda. Perbedaan itu terdapat ketika mereka mengkonsumsi barang dan jasa. Konsumen dengan pendapatan yang tinggi dan kelas sosial atas, pasti mengkonsumsi barang yang berbeda dengan konsumen dengan pendapatan rendah dan kelas sosial bawah. Bahwa perilaku konsumen adalah proses pembelian, pertukaran suatu barang atau jasa yang dipengaruhi oleh faktor lingkungan, cara pandang, motivasi, dan pengalaman untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan mereka (Salim, 2017).

Dalam interaksi sosial ada beberapa faktor yang mempengaruhi sikap dan perilaku individu, antara lain:

1. Pengalaman individu

Pengalaman individu dapat membentuk sikap yang cukup kuat dalam mempengaruhi sikap dan perilaku bahkan bisa melibatkan faktor emosional. Pada kondisi ini penghayatan akan pengalaman masa lampau bisa lebih dalam dan membekas.

2. Kebudayaan dan lingkungan

Kebudayaan dan lingkungan akan membentuk pribadi seseorang yang secara konsisten tergambar dalam sikap dan perilakunya.

3. Figur yang dianggap penting

Pada umumnya sikap dan perilaku individu mempunyai kecenderungan untuk lebih berkompromi dan bersikap sejalan dengan orang yang menjadi panutan dan dianggap penting.

4. Media massa

Internet, majalah, televisi, radio, dan sarana komunikasi lainnya merupakan media massa yang mempunyai pengaruh yang cukup besar dan kuat dalam pembentukan sikap dan perilaku individu.

5. Institusi pendidikan dan lembaga keagamaan

Peran institusi pendidikan dan lembaga keagamaan mempunyai pengaruh yang kuat dalam pembentukan sikap dan perilaku individu. Pemahaman individu terhadap baik dan buruk atas sesuatu, serta boleh atau tidak dibolehkannya suatu tindakan diperoleh dari pendidikan dan keagamaan serta ajaran lainnya.

6. Faktor emosi dalam diri individu

Sikap dan perilaku individu tidak semua dibentuk oleh lingkungan, sikap dan perilaku bisa juga didasari atas emosi individu sebagai bentuk frustrasi atau pengalihan atas suatu peristiwa, namun sikap dan perilaku ini tidak bertahan lama apabila frustrasi telah hilang maka sikap dan perilaku bisa kembali kesikap dan perilaku awal.

Norma Subjektif

Norma subjektif adalah persepsi seseorang terhadap tekanan sosial untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku. Perilaku seseorang tergantung pada niat, niat

dalam perilaku tergantung pada sikap (*attitude*) dan norma subjektif. Norma subjektif merujuk pada keyakinan normatif dari lingkungan sosial yang membuat individu melakukan perilaku tertentu. Jika seseorang memiliki niat dan keyakinan terhadap suatu objek atau perilaku, maka orang tersebut akan terpengaruh oleh orang-orang yang ada di lingkungan tersebut untuk melakukan sesuatu bahkan lingkungan memberikan keyakinan dan dukungan atas apa yang akan individu lakukan.

Menurut (Ajzen, 1991) norma subjektif secara umum mempunyai dua komponen, yaitu:

1. *Normative Beliefs* (Keyakinan Normatif)
Persepsi atau keyakinan mengenai harapan orang lain terhadap dirinya yang menjadi acuan untuk menampilkan perilaku atau tidak. Keyakinan yang berhubungan dengan pendapat tokoh atau orang lain yang penting dan berpengaruh bagi individu atau tokoh panutan tersebut apakah subjek harus melakukan atau tidak suatu perilaku tertentu.
2. *Motivation to Comply* (Motivasi untuk Memenuhi)
Motivasi individu untuk memenuhi harapan tersebut. Norma subjektif dapat dilihat sebagai dinamika antara dorongan-dorongan yang dipersepsikan individu dari orang-orang sekitarnya dengan motivasi untuk mengikuti pandangan mereka (*motivation to comply*) dalam melakukan atau tidak melakukan.

Salah satu bagian dari norma subjektif adalah kekuatan sosial yang terdiri dari *reward* dan *punishment* yang ditujukan oleh seseorang kepada orang lain, harapan seseorang kepada orang lain, seberapa tinggi penghargaan atas pengalaman orang lain serta keinginan yang ditunjukkan oleh

individu tersebut secara normal. Bila individu mendapatkan saran untuk melaksanakan suatu perilaku maka individu tersebut cenderung merasakan tekanan sosial yang cukup besar, sebaliknya bila individu tersebut mendapatkan anjuran untuk tidak melaksanakan suatu perilaku maka tekanan yang dirasakan cenderung berkurang. Sebagai contoh bila kita bertemu kerabat yang menjadi salah satu nasabah bank baik perbankan konvensional ataupun perbankan syariah dan kerabat tersebut menceritakan keunggulan dan keuntungan yang diperoleh pada saat menginvestasikan dananya berbentuk tabungan maupun deposito, dari informasi yang didapat maka kecenderungan individu akan berperilaku mengikuti kerabatnya untuk menabung ke bank tersebut.

Kontrol Perilaku Persepsi

Persepsi merupakan suatu proses yang timbul akibat adanya sensasi, dimana sensasi adalah aktivitas merasakan atau menyebabkan atau penyebab keadaan emosi yang menggembirakan (Prawira, *et. al.*, 2019). Kontrol perilaku persepsi adalah kepercayaan seseorang terkait perilaku apakah bisa melakukan perbuatan tertentu dengan sederhana atau lebih kompleks. Kontrol perilaku persepsi dapat juga diartikan perasaan individu terkait gampang atau tidaknya merealisasikan perbuatan dengan perilaku tertentu, individu yang mempunyai pengalaman dimasa lalu serta bisa mencari solusi atas suatu perbuatan mempunyai sikap dan norma subjektif yang mendukung atas perilaku yang dimiliki. Dengan melatih kontrol diri secara baik, maka individu bisa mengarahkan perhatian pada tujuan yang sudah ditetapkan. Seseorang yang mempunyai sikap yang positif, mendapatkan dukungan dari lingkungan disekitarnya, serta menghadapi

hambatan yang tidak terlalu besar maka orang tersebut mempunyai kecenderungan untuk melakukan perilaku dan perbuatan dengan bersungguh-sungguh dibandingkan seseorang yang mempunyai sikap positif, mendapatkan dukungan yang cukup baik dari lingkungan tetapi dihadapkan pada beberapa kendala yang cukup besar maka akan menurunkan perilaku positif dalam dirinya.

Lembaga Keuangan Perbankan

Bank merupakan urat nadi perekonomian suatu negara, keberadaan bank yang sehat akan berimbas pada kuatnya perekonomian suatu negara. Di Indonesia, lembaga keuangan dibagi menjadi 2 (dua) yaitu: lembaga keuangan non bank dan lembaga keuangan bank. Lembaga keuangan non bank memberikan pinjaman berupa kredit kepada masyarakat tetapi tidak menjalankan fungsi penerima simpanan dana melainkan mengeluarkan surat-surat berharga. Lembaga keuangan non bank terdiri dari Pegadaian, Pasar Modal, Lembaga Pembiayaan, Perusahaan Asuransi, Dana Pensiun, dan Koperasi. Lembaga keuangan bank merupakan lembaga yang memberikan fasilitas keuangan berupa penyimpanan, pemberian kredit kepada masyarakat, pembayaran serta lalu lintas keuangan. Lembaga keuangan bank terdiri dari: Bank Sentral, Bank Umum, dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR). Ada 2 (dua) jenis bank umum yang beroperasi di Indonesia, yaitu Bank Konvensional dan Bank Syariah, menurut Undang-undang Nomor 10 tahun 1998: Bank Konvensional adalah bank umum yang melakukan kegiatan usaha dengan memberikan jasa keuangan berdasarkan aturan yang ditetapkan oleh negara, sementara Bank Syariah adalah bank umum yang dalam kegiatan usahanya berdasarkan

prinsip syariah dan menggunakan *Al-quran* dan *Hadist* sebagai patokan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Ada beberapa perbedaan yang terdapat pada Bank Konvensional dan Bank Syariah, antara lain:

1. Perolehan Keuntungan

Pada prinsipnya baik bank konvensional maupun bank syariah mempunyai tujuan yang sama, yakni sama-sama memberikan keuntungan pada nasabahnya, namun dalam pemberian keuntungan antara bank konvensional dan bank syariah mempunyai perbedaan yang relevan yakni bank konvensional memberikan keuntungan kepada nasabah dari bunga atas pengelolaan dana yang disimpan oleh nasabah ke bank, sedangkan bank syariah memberikan keuntungan kepada nasabah berbentuk bagi hasil dari keuntungan berbagai jasa yang disediakan oleh bank syariah misalkan bagi hasil yang ditetapkan 60:40, 70:30 dan seterusnya.

2. Sistem Pengelolaan Dana

Pengelolaan dana pada bank konvensional menggunakan sistem bunga dengan presentasi tetap, jika bank mendapatkan keuntungan berlipat maka tidak akan mempengaruhi pendapatan bunga nasabah karena bunganya tetap sebaliknya jika terjadi kredit macet atas dana yang diberikan pihak bank kepada debitor tidak mempengaruhi bunga yang didapat atas simpanan dana nasabah ke bank. Faktor bunga tetap inilah yang menjadi primadona nasabah dalam menginvestasikan dananya ke bank konvensional dan sebagai indikator dalam menghitung bunga deposito. Sedangkan pada sistem pengelolaan dana di bank syariah menggunakan sistem bagi hasil, karena itu tidak ada besaran pasti terhadap bagi hasil yang akan didapatkan

oleh nasabah. Jika bank mendapatkan keuntungan besar pada investasi yang diberikan kepada mitra investor dalam satu periode maka nasabah akan menerima jumlah bagi hasil yang besar juga pada periode yang sama, sebaliknya jika hasil yang didapat dari investasi tersebut kecil maka bagi hasil yang diterima oleh nasabah yang menanamkan dananya ke bank syariah juga kecil.

3. Proses Transaksi Perbankan

Pada proses transaksi perbankan menunjukkan perbedaan di kedua bank, keseluruhan proses transaksi pada bank konvensional mengikuti aturan hukum yang sudah ditetapkan oleh negara, sedangkan proses transaksi pada bank syariah dilakukan sesuai prinsip hukum Islam yang berdasarkan Al-quran, Hadist dan Fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI). Jenis transaksi di bank syariah antara lain: akad *al-mudharabah* (bagi hasil), *al-musyarakah* (perkongsian), *al-musaqat* (kerjasama tani), *al-ijarah* (sewa menyewa), dan *al-wakalah* (keagenan).

4. Kredit dan Pinjaman

Terdapat perbedaan dalam pemberian kredit dan pinjaman kepada nasabah bank konvensional dan bank syariah. Bank konvensional menerapkan manajemen resiko kredit macet kepada debitur, bila debitur tidak membayar tepat waktu maka pihak bank akan menetapkan penalty (biaya tambahan) karena bunga yang diberikan bank kepada investor penanam modal tidak berubah. Bank syariah dalam pemberian kredit dan pinjaman kepada nasabah menerapkan jumlah yang tetap berdasarkan keuntungan yang telah disepakati bersama pada saat akad, bila kreditur disatu periode tidak mampu melakukan pembayaran maka kerugian atas keterlambatan pembayaran ditanggung

ditanggung bersama antara pihak bank dan mitra penerima kredit, selanjutnya bagi hasil yang diterima oleh investor penanam modal/dana juga menurun.

METODE

Pada penelitian ini, metode analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif, yaitu analisa data dengan cara memberikan penjelasan dengan memberikan predikat kepada variabel yang diteliti sesuai dengan kondisi yang sebenarnya (Arikunto, 2013). Dalam menganalisis persepsi calon nasabah untuk menabung di bank menggunakan data primer, dan populasi penelitian adalah mahasiswa tingkat akhir Universitas Bina Bangsa di Kota Serang sejumlah 172 orang mahasiswa. Kemudian dengan menggunakan sampel random memakai rumus slovin didapat jumlah sampel sebanyak 120 orang mahasiswa.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Sedangkan hal-hal pokok yang menjadi fokus penelitian adalah sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan kontrol perilaku studi kasus pada calon nasabah Bank Konvensional dan Bank Syariah di Kota Serang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil yang didapat dalam penelitian ini adalah dari 120 sampel calon nasabah, 69 calon nasabah atau sebesar 57,5% memilih untuk menabung ke Bank Syariah dan sebanyak 51 calon nasabah atau sebesar 42,5% memutuskan untuk menabung ke Bank Konvensional. Hal ini sejalan dengan keterangan yang didapat pada laman Otoritas Jasa Keuangan (OJK) di bulan Oktober periode 2019 menyatakan bahwa industri perbankan syariah mengalami pertumbuhan sebesar 6,01%, rata-rata pertumbuhan jumlah rekening pada bank

Syariah naik 15-20%. Namun kenaikan tersebut masih dianggap kecil dibandingkan dengan jumlah rata-rata rekening pada bank konvensional.

Adapun alasan dari calon nasabah mengambil keputusan untuk menabung ke bank konvensional dan bank syariah tidak terlepas dari perilaku individu yang dipengaruhi oleh sikap, norma, dan kontrol perilaku.

1. Sikap dan Perilaku Apakah Bisa Mempengaruhi Keputusan untuk Berinvestasi pada Bank Konvensional atau Bank Syariah

Sikap dan perilaku calon nasabah dalam mengambil keputusan berinvestasi ke bank konvensional dan bank syariah. Sikap dan perilaku umumnya dinyatakan dalam kesanggupan seseorang terhadap apa yang menstimulus tanggapannya, baik tanggapan positif maupun tanggapan negatif. Sikap dan perilaku dapat diukur dengan *belief strength* (kekuatan keyakinan) yang menjelaskan bahwa keyakinan seseorang terhadap sesuatu pada akhirnya akan membentuk sikap dan *evaluation of outcome* (evaluasi akhir) menjelaskan evaluasi yang diambil oleh orang tersebut baik positif maupun negatif atas atas keyakinan yang ada dalam diri seseorang.

Hasil penelitian dari sikap dan perilaku, calon nasabah lebih tertarik menabung ke bank konvensional karena ada imbal jasa atas dana yang mereka simpan dibank dalam bentuk bunga tetap yang bisa didapat diakhir periode, selain itu calon nasabah lebih merasa aman menginvestasikan dana dibank konvensional karena aset yang dimiliki bank konvensional lebih banyak, cabang-cabang bank konvensional tersebar luas disetiap daerah. Bank konvensional juga dianggap lebih bisa menarik hati calon nasabah dengan terjun

langsung ke lapangan, komunikasi yang terbuka tentang visi dan misi bank bersangkutan dan perkembangan perbankan saat ini sehingga bisa diterima baik oleh calon nasabah.

Sebanyak 57,5% calon nasabah lebih tertarik untuk menabung ke Bank Syariah karena berpegang pada Syariah Islam yakni *Al-Quran* dan *Hadist* serta fatwa dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang tidak memperkenankan bank syariah beroperasi dengan sistem bunga, karena bunga (*riba*) haram dalam prinsip agama Islam, dan menggunakan sistem kemitraan (*bagi hasil*) dalam menjalankan usahanya. Selain itu bank memberikan bagi hasil dari keuntungan sesuai dengan kesepakatan awal, jika bank mendapatkan keuntungan yang besar maka nasabah akan mendapatkan keuntungan yang besar pula sebaliknya jika keuntungan yang didapat bank berkurang maka nasabah juga mendapatkan keuntungan yang sedikit pula.

2. Norma Subjektif Apakah Bisa Mempengaruhi Keputusan untuk Berinvestasi pada Bank Konvensional atau Bank Syariah

Norma subjektif adalah tekanan sosial yang dimiliki seseorang mengenai apakah suatu perbuatan pantas dilakukan atau tidak untuk dilakukan. Norma subjektif merujuk pada lingkungan, kerabat, bahkan keluarga. *Normatives beliefs* adalah persepsi yang berkaitan dengan opini para ahli mengenai apakah seseorang harus melakukan sesuatu perbuatan tertentu, dan *motivation to comply* merupakan stimulus bagi seseorang untuk menjalankan apa yang menjadi harapannya.

Hasil penelitian dari norma subjektif mengapa nasabah atau calon nasabah memilih bank konvensional karena beberapa tempat mereka bekerja menggunakan bank konvensional dalam

pelaksanaan operasional perusahaan salah satunya adalah untuk pembayaran gaji karyawan perusahaan menggunakan bank konvensional, selain itu bank konvensional dianggap lebih kreatif dalam membuat produk-produk baru yang lebih diminati oleh nasabah. Bank konvensional juga sering melakukan undian atau *grandprize* dengan hadiah yang cukup menarik minat nasabah maupun calon nasabah, memberikan dana untuk kegiatan-kegiatan yang melibatkan masyarakat banyak, serta sering menaikkan suku bunga tabungan yang artinya semakin menarik dan diminat karena memberikan keuntungan bagi nasabah. Sedangkan nasabah atau calon nasabah lebih memilih menabung di bank syariah karena baik nasabah maupun calon nasabah memahami bahwa uang bukan tujuan untuk mencari keuntungan namun semata-mata sebagai alat untuk mempermudah pembayaran (transaksi). Dalam mengelolah dana yang akan dijadikan investasi bank syariah cenderung memiliki prinsip kehati-hatian jangan sampai investasi yang diberikan oleh bank syariah mengandung *gharar*, *haram*, dan *zalim*. Bank syariah juga menjunjung tinggi sikap jujur, adil, dan transparan dalam memberikan informasi kepada nasabah maupun calon nasabah.

3. Kontrol Perilaku Apakah Bisa Mempengaruhi Keputusan untuk Berinvestasi pada Bank Konvensional atau Bank Syariah

Kontrol perilaku adalah kepercayaan mengenai kemudahan atau kesulitan dalam menjalankan sebuah perilaku, kontrol perilaku juga merupakan suatu kepercayaan dari individu berkenaan dengan faktor dukungan atau hambatan dalam memunculkan perilaku. Indikator dalam

kontrol perilaku ini adalah pengetahuan, modal dan waktu.

Hasil penelitian dari kontrol perilaku nasabah dan calon nasabah bank konvensional merupakan bank yang paling banyak cabangnya dan memiliki produk jasa yang lengkap di Indonesia. Bank konvensional juga memiliki aset yang cukup banyak salah satunya dana yang didapat dari Dana Pihak Ketiga (DPK) yang bisa mencapai 75-80% dari total dana yang dimiliki bank konvensional sehingga bank konvensional bisa lebih mudah menyalurkan dana tersebut kepada debitur. Hasil penelitian kontrol perilaku nasabah maupun calon nasabah bank syariah adalah menurut statistik perbankan syariah, tingkat pertumbuhan nasabah dan calon nasabah bank syariah tumbuh diatas 5% hal ini merupakan angin segar bagi perbankan syariah walaupun secara total nasabah bank konvensional masih jauh lebih banyak dibanding bank syariah. Nasabah dan calon nasabah memiliki minat yang lebih dikarenakan beberapa produk jasa yang dimiliki bank syariah tidak dimiliki oleh bank konvensional, bank syariah juga menetapkan kewajiban mengeluarkan zakat sebesar 2,5% dari aset yang dimiliki kepada yang membutuhkan, artinya bank syariah ikut serta membangun kesejahteraan masyarakat luas. Hal ini sebanding dengan penelitian sebelumnya bahwa perilaku nasabah sangat erat kaitannya dengan perilaku konsumen pada umumnya. Sebagaimana dapat diketahui, bahwa perilaku konsumen merupakan upaya atau tindakan yang dilakukan oleh individu ataupun kelompok yang berkaitan erat dengan proses memilih, mengambil keputusan, menggunakan barang-barang atau jasa ekonomis. Hal yang mendasari dari adanya perilaku konsumen adalah adanya kebutuhan dan salah satu kebutuhan itu

adalah kegiatan konsumsi. Kita tidak mungkin memahami perilaku konsumen tanpa mengerti kebutuhannya (Syariah, 2019).

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Pada prinsipnya baik bank konvensional maupun bank syariah memiliki peran vital dalam pertumbuhan perekonomian di Indonesia, semakin baik sistem yang diterapkan pada kedua bank akan memberikan efek positif dan dapat memenuhi kebutuhan masyarakat dalam bentuk simpanan (*funding*) dan menyalurkan kembali kepada masyarakat (*lending*) serta kegiatan jasa lain yang ada di kedua bank. Selain berperan dalam pertumbuhan perekonomian, bank juga harus mampu memahami keinginan, harapan dan perilaku nasabah, bila hal ini berjalan dengan baik dan sesuai dengan ekspektasi nasabah serta calon nasabah maka tidak dipungkiri akan terjadi peningkatan jumlah nasabah yang akan menabung baik di bank konvensional maupun di bank syariah. Baik bank konvensional dan bank syariah sama-sama memberikan keuntungan bagi nasabahnya. Pemberian keuntungan ke dua bank memiliki prinsip yang berbeda, bank konvensional menetapkan keuntungan berdasarkan tingkat bunga dengan istilah kreditur dan debitur sementara bank syariah menetapkan keuntungan melalui sistem bagi hasil melalui sistem kemitraan.

Saran

Berdasarkan hasil analisa dan pembahasan yang telah dilakukan, maka peneliti memberikan saran sebagai berikut: (1) tingkat pertumbuhan bank syariah dianggap sudah cukup baik dari waktu ke waktu, bila diikuti dengan penambahan dari sisi sarana dan prasarana maka periode

kedepan bank syariah bisa memiliki nasabah yang mendekati nasabah bank konvensional; (2) bank konvensional harus tetap bisa menjaga komitmen dan keyakinan nasabah, karena baik nasabah maupun calon nasabah bisa merubah keputusan disebabkan sikap, perilaku, dan keyakinan nasabah; (3) baik bank konvensional maupun bank syariah agar lebih aktif mensosialisasikan potensi yang dimiliki oleh masing-masing bank; (4) dipermudahkannya sistem dan teknologi pada bank agar menarik minat calon nasabah untuk menanamkan dananya ke bank konvensional atau bank syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Ajzen, I. (1991), *The Theory of Planned Behavior, Organization Behavior and Human Decision Processes*. Vol. 50, 179-211.
- _____. (2005), *Attitudes, Personality and Behavior*, New York. USA: Open University Press
- Arikunto, S. (2013), *Manajemen Penelitian*, Jakarta : PT. Rineka Cipta
- Cahyono, A. E. (2014). PENGARUH PENDIDIKAN KEWIRAUSAHAAN MELALUI VARIABEL INTERVENING TEORI PERILAKU TERENCANA TERHADAP INTENSI BERWIRAUSAHA MAHASISWA FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN UNIVERSITAS JEMBER. *Jurnal Ekonomi Pendidikan Dan Kewirausahaan*, 171(6), 727–735. <https://doi.org/10.1530/EJE-14-0355>
- Daulay, D. A., Silalahi, M., Sisca, S., & Dharma, E. (2019). Pengaruh Tata Letak Dan Pegawai Terhadap Kinerja Pegawai Pada Pt Bank Sumut Cabang Syariah Pematangsiantar. *Maker: Jurnal Manajemen*, 5(2), 25–

35.

<https://doi.org/10.37403/maker.v5i2.1>

16

Otoritas Jasa Keuangan, (2019), statistik perbankan syariah, market share, <https://www.ojk.go.id>, diakses 09 Desember 2019, 19:29

Prawira, M. Y., Butarbutar, M., Nainggolan, L. E., Manajemen, P. S., Pematangsiantar, K., Utara, S., ... Ulang, M. B. (2019). PENGARUH IKLAN TERHADAP MINAT BELI ULANG DENGAN PERSEPSI KONSUMEN SEBAGAI VARIABEL INTERVENING PADA CAFÉ COFFEE TIME AND SEAFOOD PEMATANGSIANTAR. *Jurnal MAKER*, 5(2), 48–60.

Salim, J. (2017). PENGARUH PENETAPAN HARGA DAN PERILAKU KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA TOKO SEKOLAH YAYASAN PERGURUAN SULTAN AGUNG (Survei pada Siswa/i SMA Swasta Sultan Agung). *Jurnal MAKER*, 3(2), 56–65.

Situs Resmi Bank Indonesia, (2019), Seri Ekonomi dan Keuangan Syariah, Perbedaan bank konvensional dan bank Syariah, www.bi.go.id,

SYARIAH), P. C. N. P. M. T. P. T. (STUDI K. P. B. K. D. B. (2019). PERSEPSI CALON NASABAH PERBANKAN MELALUI TEORI PRILAKU TERENCANA (STUDI KASUS PADA BANK KONVENSIONAL DAN BANK SYARIAH). *Hilos Tensados*, 1, 1–476. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>