

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bank syariah merupakan lembaga keuangan perbankan yang beroperasi dengan prinsip syariah sesuai prinsip Al-Quran dan Hadits. Pada praktiknya perbankan Syariah menjalankan perannya dengan tidak menggunakan bunga, dikarenakan dalam Islam bunga termasuk riba dan riba tidak diperbolehkan dalam syariat. Dalam menjamin keberlangsungan bank syariah agar tidak menyimpang dari Al-Quran dan Hadits, dibentuk pula Dewan Syariah Nasional atau DSN (Agus Salim Harahap et al., 2020). Tugas Dewan Syariah Nasional adalah untuk mengawasi operasional bank syariah dari segi kesyariahan nya. Tujuan dibentuknya bank Syariah diharapkan menjadi pembangunan ekonomi di Indonesia juga turut berkontribusi dalam mensejahterakan masyarakat (Bank Syariah Indonesia, 2021).

Fungsi utama perbankan di Indonesia adalah untuk menghimpun serta menyalurkan dana dari masyarakat guna mendukung pembangunan (OJK, 2022). Bank juga termasuk giat dalam mempromosikan penawaran pembiayaan. Ada banyak jenis produk pembiayaan, mulai dari sektor usaha, industri, perdagangan, pertanian, peternakan dan sektor jasa juga perumahan. Terlepas dari produk yang lain, tidak dapat dipungkiri bahwa produk pembiayaan merupakan produk yang sangat diminati oleh semua

kalangan. Dalam dunia perbankan syariah terdapat berbagai produk pembiayaan. Misalnya pada Bank Syariah Indonesia, terdapat produk seperti BSI OTO yang menawarkan pembiayaan otomotif; BSI Griya yang menawarkan pembiayaan dalam kepemilikan rumah; KUR yang dimaksudkan untuk modal usaha (Bank Syariah Indonesia, 2021). Dalam berbagai macam produk pembiayaan di bank syariah, terdapat produk yang target sarannya adalah GBT (Golongan Berpenghasilan Tetap).

Dari pemaparan produk Golbertap tersebut, variable kemudahan menjadi penting untuk dibahas kaitannya dengan keputusan pembiayaan. Menurut (Jogiyanto, 2019) kemudahan ialah sejauh mana konsumen akan percaya bahwa menggunakan suatu system atau produk tertentu akan terbebas dari suatu usaha. Dalam dunia perbankan para golbertap diberikan kemudahan akan pembiayaan. Keberagaman pembiayaan yang ditawarkan, hingga persyaratan yang tidak terlalu banyak membuat pembiayaan golbertap menjadi pembiayaan yang diminati.

Dalam pelaksanaan kegiatannya, perbankan tidak terlepas dari hal yang berkaitan dengan promosi produk. Menurut (Puspitarini et al., 2019) promosi ialah aktifitas komunikasi yang bermaksud untuk memperlancar arus produk, jasa, maupun ide tertentu pada sebuah distribusi. Promosi ditujukan untuk memajukan atau meningkatkan dalam sebuah usaha (Sarwita, 2019). Maka variable promosi ditujukan tentang bagaimana pengaruh promosi terhadap minat Aparatur Sipil Negara dalam melakukan pembiayaan. Apakah promosi yang dilakukan lembaga perbankan Syariah

dapat tersampaikan dengan baik kepada para pekerja atau pegawai yang berpenghasilan tetap atau malah sebaliknya. Dalam penelitian yang dilakukan oleh (Abubakar, 2020) menyatakan jika variable promosi berbanding lurus dan signifikan terhadap keputusan dalam pembelian.

Hal lain yang dapat mempengaruhi keputusan dalam pembiayaan adalah harga dari produk tersebut. Menurut (Anggraeny et al., 2020) harga ialah jumlah uang yang dibayarkan atas suatu jasa maupun produk yang ditukarkan konsumen untuk memperoleh manfaat dari memiliki maupun menggunakan produk atau jasa tersebut. Harga bisa diartikan jumlah uang yang ditukarkan untuk sebuah produk atau jasa (Amstrong, 2012). Variable harga dalam penelitian (Fathonah et al., 2020) mempunyai pengaruh yang berbanding lurus dan signifikan terhadap minat suatu produk.

Menurut data, perkembangan perbankan syariah lebih lambat jika harus dibandingkan dengan bank konvensional (Muhammad, 2019). Menurut Badan Pusat Statistika jumlah pekerja dan pegawai yang ada di Kabupaten Kebumen seperti pegawai negeri terdapat lebih dari 10.392 warga Kebumen yang berprofesi sebagai Aparatur Sipil Negara (Statistik, 2022). Menurut Badan Pusat Statistika, Kebumen juga menjadi kota paling miskin saat ini se- Jawa Tengah. Hal tersebut terjadi karena masyarakat Kebumen memiliki mindset untuk merantau. Jika tidak maka ia haruslah menjadi pekerja kantoran atau karyawan di kabupaten Kebumen.

Banyaknya pekerja dan pegawai yang tergolong sebagai berpenghasilan tetap, seharusnya bisa dimaksimalkan bank syariah. Menjadi

pertanyaan mengapa pertumbuhan pembiayaan atau kredit di bank konvensional lebih tinggi dibanding bank syariah. Mengingat mayoritas warga Kebumen adalah beragama muslim. Apakah pembiayaan di bank syariah kurang disukai karena kemudahan yang minim, atau harga yang tinggi, atau karena promosi yang dilakukan bank syariah di kabupaten kebumen belum maksimal? Maka untuk itu peneliti ingin mengkaji lebih jauh fenomena tersebut.

Pada penelitian yang berjudul “Pengaruh promosi dan pengetahuan terhadap Keputusan Masyarakat Melakukan Transaksi Di Bank Syariah” variable promosi mempunyai pengaruh yang lebih dominan terhadap keputusan melakukan transaksi di Bank Syariah (2020). Adapun variable harga dan promosi dalam penelitian (2018) berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan menggunakan produk. Di penelitian (2021) variable kemudahan mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menggunakan produk. Berbeda halnya dengan penelitian (2015), dimana variable kemudahan ternyata berpengaruh negatif dan signifikan terhadap keputusan menggunakan produk tertentu. Akan tetapi dalam penelitian (Avita, 2013) menunjukkan bahwa variabel promosi berpengaruh negative dan tidak signifikan terhadap keputusan.

Berdasarkan fenomena dari latar belakang tersebut menjadikan penulis melakukan penelitian mengenai **Analisis Pengaruh Kemudahan, Promosi, dan Harga dalam Minat Pembiayaan di Perbankan Syariah (Studi kasus pada Aparatur Sipil Negara di Kabupaten Kebumen)**

B. Rumusan Masalah

Sebagaimana yang telah dijelaskan pada latar belakang di atas, yang menjadi rumusan masalah terbagi menjadi dua rumusan yaitu:

1. Apakah variabel kemudahan berpengaruh secara parsial terhadap golongan berpenghasilan tetap dalam keputusan pembiayaan pada Bank Syariah?
2. Apakah variabel promosi berpengaruh secara parsial terhadap golongan berpenghasilan tetap dalam keputusan pembiayaan pada Bank Syariah?
3. Apakah variabel harga berpengaruh secara parsial terhadap golongan berpenghasilan tetap dalam keputusan pembiayaan pada Bank Syariah?
4. Apakah variable kemudahan, promosi, dan harga secara simultan dapat mempengaruhi keputusan golongan berpenghasillan tetap dalam pembiayaan pada Bank Syariah?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini untuk menganalisis apakah variable kemudahan, promosi, dan harga mempengaruhi golongan berpenghasilan tetap dalam keputusan pembiayaan di bank syariah?

D. Manfaat Penelitian

Manfaat dalam penelitian ini adalah:

1. Akademis

Hasil penelitian ini diharapkan memberikan referensi terhadap pengaruh kemudahan, promosi, dan harga pada Golbertap dalam pengambilan keputusan pembiayaan di Bank Syariah.

2. Praktis

Penelitian ini diharapkan memberikan informasi dan kajian akademik berkaitan dengan pengaruh kemudahan, promosi, dan harga pada Golbertap dalam pengambilan keputusan pembiayaan di Bank Syariah.

E. Sistematika Penulisan

Guna mempermudah penulisan dalam menyusun skripsi, maka perlu ditentukan sistematika penulisan yang baik dan benar. Sistematika penulisan dibagi menjadi beberapa bab, antara lain:

BAB I PENDAHULUAN

Bab I pendahuluan mendeskripsikan mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan, manfaat, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab II berisikan tentang teori-teori yang digunakan dalam penelitian, perancangan, dan pembuatan sistem.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab III mengemukakan metode penelitian yang akan dilakukan dalam perancangan dan alur penelitian. Model pendekatan penelitian dan metode Analisis Data

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab IV membahas hasil penelitian berdasarkan data yang telah diolah dengan dasar analisis adalah output

BAB V PENUTUP

Bab berikut merupakan bagian penutup dari penulisan ini yang berisi kesimpulan akhir dari awal sampai akhir penulisan ini berdasarkan hasil. Kesimpulan akhir tulisan, penulis akan memberikan saran atas hasil dari penelitian yang nantinya akan bermanfaat bagi pihak-pihak yang terkait dengan perbankan serta dijelaskan kekurangan dari penulisan ini.