

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengetahuan Masyarakat Tentang Lembaga Keuangan Syariah

1. Pengetahuan Masyarakat

Pengetahuan sebagai suatu hal yang dapat diketahui. Pengetahuan ialah suatu hal berkaitan dengan gagasan, pertimbangan, pemikiran, ide, konsep dan persepsi atau pemahaman yang dimiliki manusia tentang dunia dan seisinya, termasuk manusia dan kehidupannya.¹ Pengetahuan didalam perilaku konsumen merupakan proses yang dinamis yang mencakup perilaku konsumen individual kelompok, dan anggota masyarakat yang secara terus menerus mengalami perubahan.² Kanuk dan Schiffman dikutip oleh M Rozak berpendapat diperlihatkan oleh konsumen dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi, dan menghabiskan produk barang dan jasa yang mereka harapkan akan memuaskan kebutuhan mereka. Batasan tersebut perilaku konsumen meliputi semua tindakan yang dilakukan oleh seseorang untuk mencari, membeli menggunakan, mengevaluasi, dan menghabiskan produk. Dalam kegiatan mencari, tentu bukan terbatas dalam mencari barang dan atau jasa yang dibutuhkan, melainkan juga mencari informasi yang terkait dengan barang-barang yang dibutuhkan dan diinginkan.³

Menurut Wijayanti, pengetahuan adalah hasil dari keingintahuan individu untuk mendapatkan keuntungan dari penginderaan objek tertentu. Panca indera, khususnya panca indera indera penglihatan, pendengaran, penciuman, rasa, dan raba, merupakan penginderaan. Sebagian besar pengetahuan manusia diperoleh melalui penglihatan dan pendengaran, dan pengetahuan memainkan peran penting dalam menentukan perilaku seseorang.⁴

¹ Soelaiman Darwis A, *Filsafat Ilmu Pengetahuan Perspektif Barat dan Islam*, (Aceh: Bandar Publishing, 2019), 26.

² Tatik Suryani, *Perilaku Konsumen di Era Internet*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013), 5.

³ Mashur Rozak, *Perilaku Konsumen*, (Makasar: Alauddin University Press, 2016), 4.

⁴ Wijayanti, *Ilmu dan Perilaku*, (Bandung: Rineka Cipta, 2009),

Hasil dari sesuatu yang didapat dari indera penglihatan dan pendengaran disebut pengetahuan.⁵ Dengan demikian informasi merupakan sudut pandang vital yang harus ada dalam diri seseorang, dan disebutkan didalam Al-Qur'an surat Al-Mujadalah ayat 11:

وَاِذَا قِيْلَ اَنْشُرُوْا فَاَنْشُرُوْا يَرْفَعُ اللّٰهُ الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا مِنْكُمْ
وَالَّذِيْنَ اٰتُوْا الْعِلْمَ دَرَجٰتٍ ۗ

Artinya : Maka berdirilah, niscaya Allah akan meninggikan (mengangkat derajat) orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat. (Mujadalah .11)

وَلَا تَقْفُ مَا لَيْسَ لَكَ بِهِ عِلْمٌ ۗ اِنَّ السَّمْعَ وَالْبَصَرَ وَالْفُؤَادَ
كُلُّۙ اُولٰٓئِكَ كَانَ عَنْهُ مَسْئُوْلًا ۗ

Artinya : dan janganlah kamu mengikuti apa yang kamu tidak mempunyai pengetahuan tentangnya. Sebenarnya pendengaran, penglihatan dan hati, semuanya itu akan diminta pertanggung jawaban.

Menurut ayat sebelumnya, orang yang berilmu dan tidak berilmu tidak dapat dibandingkan karena orang yang berilmu adalah orang yang mulia yang derajatnya akan ditinggikan oleh Allah.

Manusia memperoleh pengetahuan melalui panca inderanya. Ketika seseorang terlibat dalam aktivitas yang berhubungan dengan kehidupan, dia memperoleh pengetahuan. Baik secara langsung atau tidak langsung, pengetahuan adalah harta karun kekayaan mental. Apa, bagaimana, dan untuk apa karakteristik yang berbeda dari masing-masing pengetahuan.⁶

⁵ S Fitriani, *Promosi Kesehatan*, (Yogyakarta: Penerbit Graha Ilmu, 2011),

⁶ S Notoadmojo, *Kesehatan dan Ilmu Perilaku*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2012),

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) memberikan penjelasan yang mengartikan pengetahuan sebagai “kecerdasan”, “segala sesuatu yang diketahui tentang suatu hal”, atau “segala sesuatu yang diketahui tentang suatu hal”. iklim, lokasi, atau lingkungan tertentu, mengikuti aturan tertentu, dan memiliki karakteristik tertentu.⁷

Pengetahuan adalah jumlah dari semua pemikiran, gagasan, dan persepsi yang dimiliki orang tentang dunia dan segala isinya, termasuk orang dan kehidupannya. Manusia menanggapi semua rangsangan yang masuk melalui indranya untuk melakukan jarak jauh dengan pengetahuan, fokus pada objek tertentu.⁸

Maksud yang sebelumnya telah dikemukakan ialah bahwa pengetahuan adalah semua hal yang bisa dipelajari dengan menyentuh suatu benda dengan salah satu panca inderanya. Proses melihat, mendengar, merasakan, dan berpikir, yang merupakan landasan perilaku manusia, menghasilkan pengetahuan.

2. Faktor yang Mempengaruhi Pengetahuan

Dalam buku Jujun S. Suriasumantri, Budiman mengemukakan argumentasi tentang pengaruh ilmu pengetahuan sebagai berikut:

a. Pendidikan

Tindakan mengubah sikap dan tindakan individu atau kelompok dengan maksud untuk membina perkembangan individu melalui pendidikan dan pelatihan.⁹

b. Informasi/Media Masa

Suatu cara untuk mengumpulkan, merencanakan, menyimpan, mengendalikan, menyampaikan, memeriksa, dan menyebarkan data atau informasi untuk tujuan tertentu disebut informasi atau media massa.¹⁰

c. Sosial Budaya dan Ekonomi

Pengetahuan seseorang akan berkembang meskipun tidak mengikuti suatu budaya atau tradisi tanpa mempertimbangkan apakah itu menguntungkan atau

⁷ Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Departemen Pendidikan Nasional, 2008), 924.

⁸ Lubis, *Filsafat Ilmu*, (Jakarta: Rineka Cipta), 2012),

⁹ Jujun S. Suriasumantri, *Filsafat Ilmu Sebuah Pengantar Populer*, (Jakarta: CV Muliasari, 2014), 51.

¹⁰ Jujun S. Suriasumantri, *Filsafat Ilmu...*, 51.

merugikan. Demikian pula status ekonomi seseorang akan mempengaruhi pengetahuan seseorang karena akan menentukan tersedianya fasilitas untuk kegiatan tertentu.¹¹

d. Lingkungan

Lingkungan mempengaruhi bagaimana individu memperoleh pengetahuan karena interaksi atau tindakan yang menghasilkan timbal balik, yang akan dimaknai sebagai pengetahuan individu.¹²

e. Pengalaman

Pengalaman dapat diperoleh dengan mengamati pengalaman orang lain, sehingga memperluas pengetahuan yang didapat dari pengalaman.¹³ Seseorang akan mengetahui cara memecahkan suatu masalah jika pernah menghadapinya di masa lalu.

f. Usia

Untuk mengkaji pola pikir seseorang, maka ilmu yang didapat juga akan bertambah dengan sendirinya seiring bertambahnya usia karena daya tangkap dan pola pikir seseorang berubah.¹⁴ Tingkat pengetahuan seseorang sangat dipengaruhi oleh usia dan pendidikannya. Semakin bertambahnya usia, tingkat pengetahuannya meningkat.

3. Pengertian Lembaga Keuangan Syariah

Dalam bahasa Inggris, istilah "institute" mengacu pada organisasi yang memiliki tujuan. Sebaliknya, lembaga non-fisik adalah institusi, dan sistem norma adalah seperangkat persyaratan.¹⁵ Perusahaan yang menyediakan jasa keuangan dikenal sebagai lembaga keuangan.¹⁶ Menurut Khamir, lembaga keuangan adalah bisnis apapun yang terlibat dalam industri keuangan dan yang tanggung jawabnya meliputi baik distribusi dana atau keduanya. Dahlan Siamat menegaskan bahwa lembaga keuangan adalah bisnis yang kekayaannya terdiri dari klaim atau aset keuangan (bentuk aset keuangan

¹¹ Jujun S. Suriasumantri, *Filsafat Ilmu...*, 51.

¹² Jujun S. Suriasumantri, *Filsafat Ilmu ...*, 51.

¹³ Jujun S. Suriasumantri, *Filsafat Ilmu ...*, 51.

¹⁴ Jujun S. Suriasumantri, *Filsafat Ilmu ...*, 51.

¹⁵ Abdul Ghofur, *Pengantar Ekonomi Syariah: Konsep dasar Paradigma Pengembangan Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Rajawali Press, 2019), 127.

¹⁶ Burhanuddin S, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2016), 1.

atau tagihan).¹⁷ Oleh karena itu, setiap perusahaan yang terlibat dalam bisnis mengumpulkan uang, mengedarkan uang, atau menyediakan layanan keuangan lainnya dianggap sebagai lembaga keuangan.

Lembaga keuangan memainkan peran penting dalam dunia bisnis, terutama sebagai penghubung antara pemilik modal dan pihak lain yang membutuhkannya. Perjanjian atau perikatan kontrak harus selalu menjadi landasan hubungan yang terjalin antara setiap dan semua pihak yang terkait dengan keuangan.¹⁸ Lembaga keuangan dapat dibagi dua konsep: Ada lembaga keuangan konvensional dan Syariah. Lembaga keuangan syariah dan lembaga keuangan konvensional pada dasarnya berbeda.¹⁹ Sistem bunga lebih sering digunakan oleh lembaga keuangan konvensional untuk mengoperasikan sistem keuangan mereka. Sementara itu, beberapa akad muamalah dan lebih banyak bagi hasil dilaksanakan oleh lembaga keuangan syariah.

Pendirian lembaga keuangan syariah dilatar belakangi oleh keinginan untuk mendorong dan memajukan penggabungan prinsip dan memasukkan praktik syariah ke dalam transaksi perbankan dan keuangan serta bisnis terkait. Hukum Islam berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang berwenang mengeluarkan fatwa di bidang syariah dikenal sebagai prinsip syariah dalam konteks kegiatan perbankan dan keuangan.

Landasan pendirian lembaga keuangan adalah kerinduan untuk mendukung dan memajukan konsolidasi standar dan praktik syariah ke dalam transaksi keuangan dan perbankan serta organisasi terkait. Hukum Islam berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga keuangan yang berwenang mengeluarkan fatwa, dikenal dengan prinsip syariah dalam konteks kegiatan perbankan dan keuangan. Lembaga keuangan Islam menganut prinsip syariah berdasarkan kemanfaatan, keadilan, keseimbangan, dan keuniversal (*rahmatan lil alamin*).²⁰

¹⁷ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, 29.

¹⁸ Burhanuddin S, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*, 1.

¹⁹ Abdul Ghofur, *Pengantar Ekonomi Syariah: Konsep dasar Paradigma Pengembangan Ekonomi Syariah*, 127.

²⁰ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2009), 36.

Penerapan reward berdasarkan bagi hasil dan margin keuntungan yang telah disepakati bersama oleh nasabah dan lembaga keuangan mencerminkan nilai-nilai keadilan. Kontribusi terbesar lembaga keuangan syariah terhadap pertumbuhan ekonomi nasional, selain peran sosial mereka bermain, menunjukkan manfaat. Keseimbangan dicapai ketika pelanggan dipandang sebagai mitra bisnis yang sama-sama berbagi keuntungan dan risiko. Dukungan bank syariah, yang menganut prinsip-prinsip Islam seperti *rahmatan lil alamin* dan menunjukkan universalitas dengan tidak membedakan suku, agama, ras, atau kelompok agama dalam masyarakat.²¹

Lembaga keuangan syariah menjalankan kegiatan sesuai dengan prinsip-prinsip dasar berikut:

a. Bebas dari komponen Riba, Gharar, dan Maisir.

Maisir merupakan transaksi berisiko, juga dikenal sebagai perjudian, yang dilarang keras. Hal ini terkait dengan kondisi yang tidak pasti. Karena tidak terhubung langsung dengan industri yang sebenarnya, Maisir merupakan strategi investasi yang tidak efektif.²²

Gharar artinya mengacu pada penipuan, memperdaya, dan ketidakpastian. Gharar adalah sesuatu yang menggunakan kekayaan untuk menipu orang. Gharar dapat terjadi ketika objek transaksi tidak jelas, tidak dimiliki, atau tidak dapat diserahkan pada saat penyerahan.²³

Tidak ada tambahan lain seperti *Riba*. Al-Qur'an secara eksplisit melarang *riba*.²⁴

b. Menurut syariah Islam, berbisnis dan berdagang dengan niat benar-benar mencari keuntungan yang sah.

Ketika berbisnis atau bisnis lainnya, transaksi syariah wajib dilakukan. Hal-hal seperti adanya hal-hal yang dijadikan akad, para pihak dalam berakad, pernyataan akad yang mengikat mereka pada transaksi, dan upaya-upaya yang dilakukan untuk transaksi,

²¹ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, 36.

²² Abdul Ghofur, *Pengantar Ekonomi Syariah: Konsep dasar Paradigma Pengembangan Ekonomi Syariah*, 128.

²³ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2009), 36.

²⁴ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, 38.

khususnya keberadaan barang berharga.²⁵ Misalnya syarat dan rukun akad fiqh muamalah harus diikuti. Dianggap tidak sah jika akad dan rukun muamalah tidak memenuhi kebutuhan..

c. Menyalurkan Zakat, Infak, Sedekah dan Wakaf

Lembaga keuangan syariah memainkan dua peran sebagai peran bisnis dan sosial ketika mereka mendistribusikan Zakat, Infaq, Sedekah, dan Wakaf. Lembaga keuangan Islam beroperasi sebagai investor, penyedia layanan, dan manajer investasi sebagai badan usaha. Lembaga keuangan sosial mengelola dana sosial untuk asosiasi dan mendistribusikan zakat, infaq, sedekah, dan wakaf sebagai lembaga sosial.²⁶ Lembaga keuangan Islam saat ini banyak diminati oleh konsumen dan pelanggan karena keduanya memiliki dua tujuan sekaligus: pertama, sebagai lembaga sosial yang memiliki tujuan yang sama sebagai amil. lembaga zakat dan, kedua, sebagai lembaga usaha yang membina usaha di bidang keuangan.

4. Jenis-jenis Lembaga Keuangan Syariah

Lembaga keuangan Islam datang dalam berbagai bentuk, termasuk yang tercantum di bawah ini:²⁷

- a. Perbankan Syariah
- b. Asuransi Syariah (Takaful)
- c. Pasar modal syariah
- d. Reksadana syariah
- e. Pegadaian syariah
- f. Koperasi syariah

5. Baitul Maal Wat Tamwil

BMT (*Baitul Maal Wat Tamwil*) sebagai suatu pendirian atau perkumpulan memiliki dua istilah, yaitu *baitulmaal* dan *baitul tamwil*.²⁸ *Baitulmaal* lebih fokus pada upaya penghimpunan dan penyaluran dana untuk nirlaba,

²⁵ Abdul Ghofur, *Pengantar Ekonomi Syariah: Konsep dasar Paradigma Pengembangan Ekonomi Syariah*, 129.

²⁶ Abdul Ghofur, *Pengantar Ekonomi Syariah: Konsep dasar Paradigma Pengembangan Ekonomi Syariah*, 129.

²⁷ Abdul Ghofur, *Pengantar Ekonomi Syariah: Konsep dasar Paradigma Pengembangan Ekonomi Syariah*, 127.

²⁸ Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), 45.

seperti; Sedekah, zakat, dan infaq. dan mendistribusikan dana komersial adalah baitul tamwil. Organisasi yang membantu masyarakat kecil berbasis Islam dalam kegiatan ekonominya, upaya ini telah menjadi bagian penting dari BMT.²⁹

Sesuai peraturan hukum Indonesia, BMT adalah lembaga moneter yang menerapkan standar syariah dan desain pembagian keuntungan.

Sesuai dengan hukum Islam Indonesia, BMT adalah lembaga keuangan yang menerapkan prinsip syariah dan struktur bagi hasil.³⁰ Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah secara otomatis mengatur BMT karena merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang berbadan hukum koperasi. lembaga keuangan yang mendukung pembiayaan kegiatan ekonomi, mendorong tabungan, dan meningkatkan kualitasnya. BMT, seperti namanya, terdiri dari dua fungsi utama:³¹

- a. Rumah Harta atau Baitul Maal: menerima simpanan sedekah, zakat, dan infaq, serta mendistribusikannya secara optimal sesuai dengan peraturan dan amanah.
- b. Rumah pengembangan harta atau Baitul Tamwil: mendorong tabungan dan mendukung pembiayaan kegiatan ekonomi adalah salah satu cara untuk berinvestasi dalam kualitas ekonomi pengusaha. Pelaksanaan untuk menumbuhkan bisnis yang bermanfaat atau usaha produktif.

Sejak awal berdirinya, BMT dikenal sebagai lembaga keuangan mikro yang menggunakan pembiayaan berbasis syariah, misi sosial, dan dakwah untuk memberdayakan ekonomi masyarakat kelas bawah.³² Sebagai organisasi dakwah, BMT selalu dikaitkan dengan nilai-nilai Islam dalam

²⁹ Nurul Huda dan Mohamad Haykal, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis*, (Jakarta: Kencana, 2010), 363.

³⁰ Nurul Huda, dkk, *Baitul Mal Wa Tamwil*, (Jakarta: Amzah, 2016), 35.

³¹ Andri Soemita, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2009), 451.

³² Widiyanto dan Mislan, dkk, *BMT Praktik dan Kasus*, (Jakarta: Rajawali Press, 2016). 15.

seluruh kegiatannya. sejarah pendirian dan pertumbuhan.³³ Untuk memajukan harkat dan martabat masyarakat miskin dan melindungi kepentingannya, lembaga keuangan mikro yang beroperasi atas dasar bagi hasil bisa memperluas dan mengembangkan usaha mikro.³⁴

Peran signifikan yang dimainkan oleh gerakan BMT nasional yang dipimpin oleh PINBUK (Pusat Inkubasi Usaha Kecil) pada tahun 1995. Mengingat latihan fungsional sebagai landasan moneter yang berpegang pada standar keuangan Islam, BMT yang dikenal berhasil di Indonesia telah diambil dan didukung oleh otoritas publik melalui penanggung jawab dan pengurus UKMK tentang pilihan penolong UKMK No.91/kep/M.KUKM/IX/2004.³⁵

Karena dijalankan oleh departemen dan koperasi, BMT pada hakekatnya juga merupakan koperasi berbasis syariah atau koperasi syariah. Menurut Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, koperasi simpan pinjam syariah atau koperasi jasa keuangan syariah adalah koperasi yang kegiatan usahanya meliputi pembiayaan, investasi, dan simpanan dengan pola bagi hasil. Badan Usaha Republik Indonesia 91/kep/IV/KUKM/IX/2004 tentang pedoman penyelenggaraan koperasi jasa keuangan syariah (KJKS) sehingga KJKS didirikan berdasarkan keputusan ini.³⁶

Pada tahun 2015, Peraturan Menteri Koperasi dan UKM No. 16 Tahun 2015 memberikan koperasi usaha simpan pinjam dan pembiayaan dengan landasan hukum yang kokoh dan berdasarkan prinsip syariah. Bentuknya ada dua, yaitu Unit Usaha Simpan Pinjam Syariah (USPPS) dan Koperasi Simpan Pinjam Syariah (KSPPS). Ketika 2016, Baitul Mal wa Tamwil (BMT), yang biasanya berbadan hukum koperasi, diberikan pilihan untuk bertransformasi menjadi Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS), yang

³³ Khornelis Dehotman, *Pengaruh Pendidikan Terhadap Kinerja Karyawan BMT di Provinsi Riau, Kurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol1, No 2 2016. Diakses pada tanggal 10 April 2022.

³⁴ Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), 45.

³⁵ Abdul Ghofur, *Pengantar Ekonomi Syariah: Konsep dasar Paradigma Pengembangan Ekonomi Syariah*, 133.

³⁶ Abdul Ghofur, *Pengantar Ekonomi Syariah: Konsep dasar Paradigma Pengembangan Ekonomi Syariah*, 134.

diatur oleh kerangka peraturan Otoritas Jasa keuangan (OJK), atau KSPPS, yang diatur oleh kementerian koperasi dan UKM.³⁷

Sebagai hasil dari keputusan akhir Persatuan BMT Indonesia (PBMTI) untuk memilih opsi peraturan yang ditawarkan oleh Kementerian Koperasi dan UKM, seluruh BMT anggota Persatuan BMT Seluruh Indonesia (PBMTI) diwajibkan memenuhi persyaratan sebagai KSPPS/USPPS pada akhir tahun 2016. Oleh karena itu, anggota PBMTI meminta agar BMT segera mendaftarkan NIK-nya dan mengubah AD/ART-nya. Akibatnya, berdasarkan PERMEN, BMT dan KSPPS (Koperasi Simpan Pinjam Syariah) selalu identik.³⁸

6. Akad-akad Muamalah dalam Lembaga Keuangan Syariah

Secara umum, jenis kontrak berikut digunakan dalam keuangan syariah, yaitu:

a. Penghimpunan Dana

1) Al-wadi'ah

Al-wadi'ah pada dasarnya adalah menyimpan barang atau uang antara pemilik (muwaddi') dan pihak yang dipercaya (mustauda') untuk menjaga agar barang atau uang tersebut tetap utuh.³⁹

2) Al-Mudharabah

Mudharabah membiayai dirinya sendiri sepenuhnya melalui sistem bagi hasil. Mudharabah adalah kontrak antara pihak pertama (sahibul mal) yang memberikan uang atau dana dan pihak kedua (mudharib) yang menjalankan perusahaan. Sehingga keuntungan disepakati sesuai dengan nisbah bagi hasil.⁴⁰

Akad mudharabah dibuat dengan cara bermitra antara orang yang memiliki modal tetapi ahli dibidangnya dengan pemilik harta yang tidak

³⁷ Abdul Ghofur, *Pengantar Ekonomi Syariah: Konsep dasar Paradigma Pengembangan Ekonomi Syariah*, 134.

³⁸ Abdul Ghofur, *Pengantar Ekonomi Syariah: Konsep dasar Paradigma Pengembangan Ekonomi Syariah*, 134.

³⁹ Abdul Ghofur, *Pengantar Ekonomi Syariah: Konsep dasar Paradigma Pengembangan Ekonomi Syariah*, 137.

⁴⁰ Abdul Ghofur, *Pengantar Ekonomi Syariah: Konsep dasar Paradigma Pengembangan Ekonomi Syariah*, 464.

mempunyai kesempatan untuk berbisnis atau yang tidak mempunyai keahlian sebelumnya. pengalaman bisnis. Perbankan syariah menggunakan kontrak mudharabah ini untuk mengumpulkan uang. Dalam kontrak ini, depositan adalah "pemilik modal" dan bank adalah "pengelola".⁴¹

b. Pembiayaan dan Penyaluran Dana

1) Jual beli (al-buyu')

a) Bai' Murabahah

Murabahah (al-bai bi tsaman ajil) lebih sering disebut dengan murabahah. Jual beli dimana bank mentransfer keuntungannya dikenal dengan murabahah.. Pelanggan adalah pembeli, sedangkan bank adalah penjual. Harga dasar, keuntungan, dan jangka waktu harus disepakati oleh bank dan nasabah. Nasabah menerima barang pesanan setelah bank membelinya. Nasabah kemudian membuat jadwal pembayaran angsuran yang telah disepakati. Selisih antara harga jual bank dengan harga beli pelanggan dan pemasok adalah margin keuntungan bank.⁴²

b) Bai' al-Salam

Pembayaran di muka nasabah, baik sebelum barang atau jasa dikirim atau bahkan sebelum dibentuk, untuk mendapatkan dana talangan yang diperlukan untuk membelinya disebut sebagai "pembiayaan bai' as-salam". nada dan margin keuntungan bank baik secara penuh maupun cicilan yang telah ditentukan sebelumnya sesuai dengan ketentuan akad bai' al salam ini. Selisih antara harga jual bank kepada nasabah dengan harga beli supplier merupakan margin keuntungan.⁴³

⁴¹ Abdul Ghofur, *Pengantar Ekonomi Syariah: Konsep dasar Paradigma Pengembangan Ekonomi Syariah*, 138.

⁴² Abdul Ghofur, *Pengantar Ekonomi Syariah: Konsep dasar Paradigma Pengembangan Ekonomi Syariah*, 140.

⁴³ Abdul Ghofur, *Pengantar Ekonomi Syariah: Konsep dasar Paradigma Pengembangan Ekonomi Syariah*, 140.

c) Bai' Istisna'

Dalam skenario ini, bank adalah pembeli (pemesan) dan nasabah adalah penjual (produsen). Bank diperbolehkan menyalurkan dana secara bertahap sesuai dengan prinsip bai al-salam.⁴⁴

2) Bagi hasil

a) Akad Musyarakah

Musyarakah adalah bentuk paling umum dari bisnis bagi hasil. Pembiayaan sesuai dengan kontrak musyarakah, atau meminjamkan uang kepada bisnis sebagai modal untuk jangka waktu yang telah ditentukan. Bank membagi keuntungan operasional bersih antara bisnis pengelola (mudharib) dan penyandang dana (shohibul mal). Bank menerima dana pembiayaan pada akhir periode pembiayaan.⁴⁵

b) Akad Mudarabah

Akad berdasarkan prinsip Mudharabah memungkinkan bank untuk membiayai nasabah untuk proyek jangka pendek dan jangka panjang melalui pengaturan bagi hasil. mitra adalah manajer (mudharib) dan bank adalah pemilik modal (shohibul mal). Jika membuat untung, keuntungannya dibagi sesuai dengan kesepakatan awal. Sementara itu, jika nasabah melakukan kesalahan dan merugi, bank yang bermasalah.⁴⁶

B. Tingkat Religiusitas

1. Pengertian Religiusitas

Dalam bukunya, Gazalba mengutip perkataan M. Nur Ghufur dan Rini Risnawita bahwa kata "religio" berasal dari kata Latin "religire" yang berarti "mengikat". bagi suatu

⁴⁴ Abdul Ghofur, *Pengantar Ekonomi Syariah: Konsep dasar Paradigma Pengembangan Ekonomi Syariah*, 141.

⁴⁵ Abdul Ghofur, *Pengantar Ekonomi Syariah: Konsep dasar Paradigma Pengembangan Ekonomi Syariah*, 141.

⁴⁶ Abdul Ghofur, *Pengantar Ekonomi Syariah: Konsep dasar Paradigma Pengembangan Ekonomi Syariah*, 142.

agama atau agama secara keseluruhan wajib mentaati dan menjalankan aturan dan kewajibannya.⁴⁷

Keberagaman dan religiusitas muncul dari istilah agama dan religi. Luasnya pengetahuan seseorang, kokohnya keyakinan seseorang, cara seseorang menjalankan aturan dan ritual agamanya, dan kedalaman apresiasi seseorang terhadapnya, semuanya merupakan aspek religiusitas.⁴⁸ Sejauh mana seseorang terhubung dengan agamanya dikenal sebagai religiusitas. Ini menandakan bahwasannya individu tersebut sudah menghayati keyakinan agamanya dan mempraktikkannya sedemikian rupa sehingga memengaruhi semua aktivitas dan pandangan hidupnya.

Dalam Islam, religiusitas adalah penerapan ajaran Islam secara utuh. Dalam QS, Allah SWT berfirman. Ayat 208 dari Al-Baqarah:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَدْخُلُوا فِي السِّلْمِ كَآفَّةً وَلَا تَتَّبِعُوا
 خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, masuklah kamu ke dalam Islam keseluruhan, dan janganlah kamu turut langkah-langkah syaitan. Sesungguhnya syaitan itu musuh yang nyata bagimu.

Religiusitas atau keberagaman merupakan komponen esensial dari keberadaan manusia. Religiusitas atau keberagaman dapat ditemukan dalam berbagai aktivitas manusia. Religiusitas seseorang adalah kombinasi yang kompleks antara keyakinan agama, emosi, dan tindakan. Kegiatan keagamaan yang dilakukan konsisten dan andal/terpercaya dalam kehidupan sehari-hari merupakan indikator penting dari religiusitas.⁴⁹ Hal ini terkait dengan

⁴⁷ M. Nur Ghufroon dan Rini Risnawita S, *Teori-teori Psikologi*, (Yogyakarta: Ar-Russ Media), 167.

⁴⁸ Fuad Nashori dan Rachmy Diana Mucharam, *Mengembangkan Kreativitas dalam Perspektif Psikologi Islam*, (Yogyakarta: Menara Kudus, 2002), 70.

⁴⁹ Dwiwiyanti Astogini, Wahyudin, dan Siti Zulaikhah Wulandari, *Aspek Religiusitas dalam Keputusan Pembelian Produk Halal (Studi Tentang Labelisasi Halal Pada Produk Makanan dan Minuman Kemasan)*, Jurnal

aktivitas yang terlihat dan membutuhkan mata untuk melihat, serta aktivitas yang terlihat dan berlangsung di dalam hati.

2. Aspek-aspek Religiusitas

Agama adalah suatu sistem yang terdiri dari beberapa bagian. Daradjat berpendapat, sebagaimana dikemukakan Nur Ghufron, bahwa agama mencakup pengalaman dan kesadaran beragama.

Kesadaran beragama adalah aspek yang dirasakan dalam pikiran dan merupakan aspek mental dari aktivitas keagamaan, sedangkan pengalaman keagamaan adalah perasaan yang mengarah pada keyakinan yang dihasilkan oleh tindakan.⁵⁰ Keberagaman manusia adalah arah yang mereka ambil agar tindakan dan perasaannya sejalan dengan keyakinannya.

Menurut Glock dan Stark, yang dikutip dalam Djamaludin dan Ghufron, lima dimensi religiusitas adalah sebagai berikut:

a. Dimensi Keyakinan

Sejauh mana seseorang menerima dan mengakui aspek-aspek dogmatis agamanya merupakan dimensi keyakinan.⁵¹

Dimensi ini mencakup harapan mengenai sejauh mana orang mengakui kebenaran agama tertentu. Misalnya, keyakinan pada atribut Tuhan, malaikat, surga dan neraka, antara lain.

b. Dimensi Ibadah atau Amalan Keagamaan

Dimensi ini mengukur kepatuhan seseorang terhadap kewajiban ritual keagamaan.⁵² Sudut ini memenuhi kewajiban seseorang untuk menunjukkan pengabdianya pada agama yang dianutnya. seperti haji, zakat, shalat, dan amalan sejenis lainnya.

Ekonomi Bisnis dan Akutansi, Vol. 13. No.1 Maret 2011. Diakses pada tanggal 10 April 2022.

⁵⁰ M. Nur Ghufron dan Rini Risnawita S, *Teori-teori Psikologi*, (Yogyakarta: Ar-Russ Media), 169.

⁵¹ Djamaludin Ancok dan Fuad Nashori Suroso, *Psikologi Islam Solusi Islam atas Problem-problem Psikologi*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015), 76.

⁵² M. Nur Ghufron dan Rini Risnawita S, *Teori-teori Psikologi*, (Yogyakarta: Ar-Russ Media), 170.

c. Dimensi Felling atau Penghayatan

Merasa dekat dengan Tuhan, berdoa dengan tenang, terharu dengan ayat-ayat suci kita, takut dosa, dan senang doanya terkabul adalah contoh perasaan religius yang dialami dan dirasakan. Dimensi apresiasi ini disebut juga dengan apresiasi, ditanggapi, dan sebagainya.⁵³

d. Dimensi Pengetahuan Agama

Dimensi ini mengukur pemahaman seseorang terhadap ajaran agama, khususnya yang terdapat dalam Al-Qur'an, hadits, fiqh dan kitab suci lainnya.⁵⁴ Seseorang harus melakukan aktivitas untuk lebih memahami masalah agama. Tingkat pemahaman seseorang terhadap ajaran agama ditunjukkan oleh dimensi. Pengetahuan seseorang akan memperluas sudut pandangnya dan membantunya berkonsentrasi lebih baik dan lebih terarah.

e. Dimensi Efek/effect atau Pengalaman (the consequential dimensions)

Dimensi pengalaman adalah sejauh mana ajaran agama mempengaruhi perilaku sosial seseorang, seperti menyumbangkan uang untuk tujuan sosial dan keagamaan, mengunjungi orang sakit, mempererat persahabatan, dan sebagainya.⁵⁵ kehadiran Tuhan dalam hidup mereka terkait dengan dimensi ini. Seperti merasa Allah menjawab doanya, semakin dekat dengan-Nya, dan bersyukur kepada Allah.

3. Faktor yang Mempengaruhi Religiusitas

Thoules berpendapat bahwa ada empat faktor yang mempengaruhi religiusitas, yaitu:⁵⁶

⁵³ M. Nur Ghufron dan Rini Risnawita S, *Teori-teori Psikologi*, 170.

⁵⁴ Dwiwiyanti Astogini, Wahyudin, dan Siti Zulaikhah Wulandari, *Aspek Religiusitas dalam Keputusan Pembelian Produk Halal (Studi Tentang Labelisasi Halal Pada Produk Makanan dan Minuman Kemasan)*, Jurnal Ekonomi Bisnis dan Akutansi, Vol. 13. No.1 Maret 2011. Diakses pada tanggal 10 April 2022

⁵⁵ M. Nur Ghufron dan Rini Risnawita S, *Teori-teori Psikologi*, (Yogyakarta: Ar-Russ Media,), 169.

⁵⁶ Muhammad Aris Sulistiyo, *Pengaruh Pengetahuan, Religiusitas, promosi, dan Tingkat Pendapatan Konsumen Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah, (Study pada PT Bank Negara Indonesia Syariah)*, UII, 2015, diakses pada tanggal 12 April 2022.

- a. Faktor Pendidikan
- b. Faktor Pengalaman
- c. Faktor kehidupan
- d. Faktor intelektual.

Pendidikan, atau pengajaran, merupakan bagian yang sangat penting dari perkembangan agama. Pendidikan mencakup semua pengaruh sosial dan berkaitan erat dengan tingkat pengetahuan seseorang. Tumbuhnya keragaman akan dipengaruhi oleh tingkat pengetahuan seseorang. Sedangkan berbagai pengalaman yang mempengaruhi sikap keagamaan terkait dengan faktor pengalaman, harga diri, dan ancaman adalah semua aspek kehidupan. Sedangkan penalaran rasional berhubungan dengan aspek intelektual.

C. Minat Menabung

1. Pengertian Minat

Minat adalah tidak adanya paksaan dalam perasaan yang menyerupai dan suatu keadaan ketertarikan terhadap sesuatu atau seseorang. Penerimaan hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu di luar diri pada dasarnya adalah minat. Hubungan tersebut semakin kokoh atau semakin dekat semakin banyak minat yang ada.⁵⁷

Jahja mendefinisikan minat sebagai dorongan yang mengarah pada perhatian individu yang diberikan pada hal-hal tertentu seperti pekerjaan, studi, objek, dan manusia. Minat terkait dengan aspek afektif, motorik dan kognitif dan mendorong seseorang untuk beraktifitas apa yang ingin dilakukannya.⁵⁸

Winkel mendefinisikan minat sebagai "rasa kecenderungan yang terus-menerus" dan "perasaan senang terlibat dalam suatu bidang atau hal." Sikap positif membantu meningkatkan minat dan merangsang perasaan senang.⁵⁹

2. Macam-macam Minat

- a. Minat dapat dikategorikan sebagai intrinsik atau ekstrinsik, tergantung pada arahnya. Minat intrinsik adalah minat asli atau lebih mendasar yang berhubungan langsung dengan

⁵⁷ Sustina, *Perilaku Komunikasi Pemasaran*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2008), 180.

⁵⁸ Y Jahja, *Psikologi Perkembangan*, (Jakarta: Kencana, 2011), 27.

⁵⁹ WS Winkel, *Psikologi dan Evaluasi Belajar*, (Jakarta: Gramedia, 2009), 30.

aktivitas itu sendiri. Sedangkan minat ekstrinsik terkait dengan tujuan akhir aktivitas

- b. Minat dapat dipecah menjadi kategori budaya dan primitif berdasarkan dari mana mereka berasal. Minat yang dipicu oleh kebutuhan biologis atau jaringan tubuh, seperti kebutuhan akan makanan, disebut minat primitif. Sedangkan minat yang dihasilkan dari proses belajar adalah kepentingan budaya.
- c. Berdasarkan Minat dapat dipecah menjadi empat kategori berdasarkan cara pengungkapannya, yaitu: *expressed interest*, *manifed interest*, *tested interest*, dan *inventoried interest* atau minat yang diungkapkan, minat yang ditunjukkan, minat yang diuji, dan minat yang dikompilasi adalah semua metode.⁶⁰

Kepentingan pelanggan pada lembaga keuangan adalah kepentingan atau harapan seseorang atau badan yang mengendalikan manajemen perusahaan, seperti kondisi ekonomi, budaya, politik, dan teknologi, seperti yang dapat kita pahami. Sementara itu, dari faktor internal, khususnya karakteristik konsumen. Langkah selanjutnya, keputusan untuk membeli produk atau jasa, didasarkan pada faktor-faktor ini.

3. Faktor-faktor yang Dapat Menumbuhkan Minat

- a. Dorongan yang berasal dari dalam diri seseorang, seperti keinginan untuk makan. Kebutuhan makan akan membuat orang ingin bekerja atau mencari uang, serta cara lain untuk membuat makanan.
- b. Minat untuk terlibat dalam kegiatan tertentu dapat dipicu oleh motif sosial, seperti keinginan untuk mendapatkan persetujuan masyarakat atau perhatian saat berbelanja pakaian.
- c. Faktor emosional: Minat dan emosi memiliki keterkaitan yang erat; jika seseorang berhasil dalam suatu kegiatan, mereka akan mengalami kesenangan, yang akan meningkatkan minat mereka terhadap kegiatan tersebut.⁶¹

⁶⁰ Abdul Rahman Shaleh, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*, (Jakarta: Prenada Media Grup (Kencana), 2004), 267.

⁶¹ Abdul Rahman Shaleh, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*, 44.

4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Timbulnya Minat

Berikut ini adalah dua faktor utama yang mempengaruhi munculnya minat.⁶²

a. Faktor internal

Faktor internal yang bersumber dari diri individu itu sendiri Faktor internal meliputi: kepribadian, motivasi, usia, jenis kelamin, pengalaman, rasa kompetensi, perasaan mampu, dan motivasi.

b. Faktor Eksternal

Faktor eksternal antara lain yaitu dalam lingkungan keluarga dan lingkungan dimasyarakat. Sebenarnya faktor lingkungan lebih besar pengaruhnya terhadap munculnya dan tumbuhnya minat. Sulit untuk menentukan lingkungan keluarga dan masyarakat mana yang lebih berpengaruh karena beberapa Kepentingan masyarakat lebih banyak dipengaruhi oleh faktor keluarga, sedangkan yang lain dipengaruhi oleh lingkungan masyarakat atau sebaliknya. Selain itu, karena objek yang diminati sangat beragam.

5. Faktor-faktor Penyebab Minat

a. Promosi

Promosi Upaya yang dilakukan oleh pemasar untuk menginformasikan dan mengingatkan anggota pasar sasaran tentang produk dan mendorong mereka untuk berpartisipasi dalam pertukaran disebut sebagai promosi. Ketika mempromosikan penawaran barang dan jasa mereka, pemasar menggunakan berbagai alat. ta.⁶³

Promosi disebut juga taktik komunikasi, adalah membuat orang membeli produk atau jasa yang ditawarkan. Bauran promosi harus diperhatikan, yang meliputi publisitas, hubungan masyarakat, promosi penjualan, periklanan, dan penjualan pribadi. Bauran promosi ini menyoroti manfaat, fitur, dan penggunaan produk. Tanpa promosi, pelanggan tidak dapat mengenali barang atau jasa yang ditawarkan. Akibatnya, iklan adalah cara terbaik untuk membuat pelanggan datang kembali. Mempromosikan semua produk perusahaan dan mencoba

⁶² Abdul Rahman Shaleh, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*, (Jakarta: Prenada Media Grup (Kencana), 2004), 44.

⁶³ Nickel et.al, *Pengantar Bisnis: Understanding Business* Edisi 8. Terj. Diana Angelica, Elevetia Yulianti dan Ririen Setiati Rianti, (Jakarta: Salemba Empat, 2010), 188.

untuk mendapatkan yang baru pelanggan merupakan salah satu tujuan promosi perusahaan.

Berikut adalah tanggung jawab dan tujuan dari promosi itu sendiri:

1) Menginformasikan

Memberikan simulasi ketertarikan pada suatu produk atau mengubah kebutuhan menjadi keinginan melalui iklan informasi. Biasanya, konsumen tidak akan membeli produk atau layanan sampai mereka menyadari tujuan dan manfaatnya. Selanjutnya pentingnya berita yang mencerahkan dalam memajukan barang-barang khusus dan kompleks.

2) Mengingatkan

Kemajuan juga digunakan untuk mengikuti merek di benak setiap orang. Sebagian besar publikasi semacam ini dilaksanakan selama periode pengembangan siklus hidup item. Pasar objektif diterima telah diyakinkan tentang nilai tenaga kerja dan produk yang disajikan dengan maksud penuh untuk mengingatkan publik bahwa barang tersebut tersedia dan bisa diterima dipasar.⁶⁴

b. Reputasi

Pengaruh reputasi atau berita negatif dari pemilik perusahaan atau bisnis terkait lainnya adalah salah satu hal yang dapat membuat risiko reputasi perusahaan. Bisnis terkait akan berdampak signifikan pada kredibilitas pemilik dan perusahaan. Persepsi negatif terhadap bisnis berkontribusi pada penurunan kepercayaan pemangku kepentingan sebagai akibat rusaknya citra perusahaan. terhadap strategi komunikasi perusahaan yang buruk dan liputan media atau rumor negatif, risiko ini sangat buruk bagi perusahaan.⁶⁵

Reputasi adalah faktor terpenting dalam bisnis karena jika seorang pengusaha atau perusahaan memiliki reputasi buruk, pelanggan, mitra, investor, dan semua orang lain akan enggan untuk bekerja dengannya. Karyawan dapat meninggalkan wirausaha jika citra

⁶⁴ Ari Setyaningrum et.al, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, (Yogyakarta: ANDI, 2015), 223.

⁶⁵ Bambang Rianto Rustam, *Manajemen Risiko: Prinsip, Penerapan Dan Penelitian*, (Jakarta: Salemba Empat, 2017), 109.

perusahaan memburuk. Oleh karena itu, tidak ada yang tersisa selain ketidakpercayaan pengusaha, yang telah menyebabkan reputasi yang sangat buruk.⁶⁶

c. Fasilitas

Struktur bisnis, mesin dan tata letak, permintaan bahan mentah dan bahan pembantu, dan tenaga kerja adalah bagian dari studi fasilitas.

Guna memastikan bahwa teknologi bisnis tidak kalah dengan perkembangan teknologi setidaknya tidak di bawah teknologi pesaingnya, Hal itu akan selalu berkaitan dengan kemajuan teknologi yang akan dimanfaatkan untuk menghasilkan barang atau jasa yang sudah dirintis. Jika memungkinkan mengikuti manufaktur. Mengungguli pesaing, mendapatkan keunggulan secara kompetitif.⁶⁷

6. Sifat-sifat Minat

Jahja berpendapat bahwa minat memiliki ciri-ciri tertentu, antara lain sebagai berikut:⁶⁸

- a. Minat bersifat individu (pribadi); kepentingan seseorang berbeda dengan kepentingan orang lain.
- b. Minat memiliki efek diskriminatif.
- c. Hal ini berhubungan erat dengan motivasi, pengaruh, dan pengaruh motivasi.
- d. Minat dipelajari tidak bawaan, dan mereka dapat berubah sebagai respons terhadap kebutuhan, pengalaman, dan mode.

7. Pengertian Minat Menabung

Pengertian minat menabung konsumen untuk menabung merupakan faktor yang sangat penting dalam pertumbuhan suatu lembaga yang berkaitan dengan keuangan karena terkait hal tindakan konsumen yang mempengaruhi apakah seorang konsumen memilih untuk menabung atau tidak. uang adalah bagian besar untuk membuat orang bersemangat melakukan sesuatu yang mereka sukai, dalam hal ini menabung di LKS/LKMS.⁶⁹

⁶⁶ Ika Yunia Fauzia, *Islamic Entrepreneurship: Kewirausahaan Berbasis Pemberdayaan, Cet I*, (Depok: Raja Grafindo Persada, 2019), 305.

⁶⁷ Jumingan, *Studi kelayakan Bisnis: Teori dan Pembuatan Proposal Kelayakan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2014), 128.

⁶⁸ Y Jahja, *Psikologi Perkembangan*, (Jakarta: Kencana, 2011), 76.

⁶⁹ Reni dan A. Alhifni, "Faktor-Faktor Penyebab Kurangnya Minat Masyarakat Menabung Di Lembaga Keuangan Mikro Syariah", *Jurnal*

Saat memprediksi perilaku atau tindakan seseorang, minat dibandingkan dengan situasi orang tersebut sebelum bertindak. Minat menabung diasumsikan sebagai minat beli, yaitu perilaku yang menunjukkan keinginan pelanggan untuk membeli suatu barang. Indikator Variabel Minat dapat digunakan untuk mengidentifikasi minat beli; indikatornya adalah:⁷⁰

- a. Minat Transaksional, yaitu kecenderungan seseorang untuk membeli
- b. Minat Referensial, yaitu kecenderungan untuk merekomendasikan produk kepada orang lain.
- c. Minat Prefensial, yaitu yang menggambarkan tindakan seseorang yang memiliki preferensi utama terhadap produk tertentu..
- d. Minat eksploratif, jenis minat yang menggambarkan perilaku seseorang yang terus menerus mencari informasi tentang suatu produk yang diminati dan informasi yang mendukung sifat-sifat positif pada produk tersebut

8. Indikator Minat

Agar berhasil mencapai tujuan yang diinginkan, setiap aktivitas harus diimbangi dengan antusiasme, konsentrasi yang intens, dan kepuasan. Berikut ini akan dijelaskan: minat memiliki unsur kasih sayang (afeksi), kesadaran akan pilihan nilai, arah perasaan, seleksi dan kecenderungan hati.⁷¹

- a. Afeksi

Kamus Besar Bahasa Indonesia mendefinisikan kasih sayang sebagai “perasaan emosional yang lembut”. Hal ini menunjukkan bahwa manusia mengalami perasaan kasih sayang dalam bentuk perasaan yang halus, lembut, dan lembut. Kasih sayang adalah elemen psikologis. Akibatnya, jelas bahwa minat seseorang pada hal atau aktivitas tertentu dipengaruhi oleh keadaan emosinya.

Syarikah Volume 5 No.1, Juni 2019. 60-72. Diakses pada tanggal 13 April 2022.

⁷⁰ Agusty Ferdinand, *Metode Penelitian Manajemen*, (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2011), 129.

⁷¹ R. Oktavia, “*Minat Belajar Mahasiswa Pendidikan IPA dalam Perkuliahan dasar Biofisika*”, Semesta: Journal of science Education and Teaching, 2019), 56. Diakses pada 19 April 2022

b. Kesadaran sampai pilihan nilai

Kesadaran sebelum membuat keputusan nilai adalah kesadaran seseorang tentang aspek baik dan buruk dari sesuatu hal, seperti aktivitas atau objek. Dalam hal ini, dapat dipahami bahwa minat seseorang terhadap objek atau aktivitas tertentu adalah dipengaruhi oleh apakah mereka menyadari keberadaannya.

c. Pengarahan perasaan

Tuntunan perasaan adalah kemampuan untuk mengendalikan, menguasai, dan mengatur emosi diri sendiri. Kemampuan ini akan meningkatkan minat seseorang; Misalnya, seseorang yang suasana hatinya terkendali akan memilih kegiatan atau hal-hal yang membuatnya senang dan bahagia.

d. Seleksi

Seleksi dalam Kamus besar bahasa Indonesia mengatakan bahwa seleksi berarti “mendapatkan yang terbaik”. Hal ini berkaitan dengan kesadaran akan pilihan nilai-nilai di atas. Seseorang akan dapat memilih segala sesuatu dalam hidupnya, termasuk minatnya, ketika ia menyadari apakah sesuatu itu baik atau buruk

e. Kecenderungan hati

Kecenderungan hati Perasaan tertarik terhadap sesuatu disebut kecenderungan hati. Minat seseorang bisa berasal dari dalam atau luar dirinya. Hal ini menunjukkan bahwa seseorang tidak dapat memaksakan perasaan kecenderungannya terhadap hati. Sama halnya dengan minat, kecenderungan hati seseorang terhadap objek tertentu yang menarik akan berbeda dari orang ke orang.

D. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu dalam hal penelitian ini mencermati sejumlah kajian ilmiah yang relevan dengan pokok bahasan penelitian peneliti selanjutnya. Terdapat beberapa kajian yang diharapkan dapat memberikan gambaran tentang fokus penelitian skripsi ini, berikut akan saya uraikan studi-studi yang dianggap memiliki fokus yang hampir sama, yaitu:

1. Jurnal Proseeding PESAT (Psikologi, Ekonomi, Sastra, Arsitektur & Teknik Sipil) Vol. 5 10 2013 ISSN: 1858-2559, yang disusun oleh Anang gadipa Abhimantra, Andisa Rahmi M, dan Eka Agustianingsih yang berjudul “Analisis faktor-

faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memilih menabung pada bank syariah” jurusan akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Gunadharma. Studi ini menunjukkan bahwa keputusan menabung di bank syariah dipengaruhi secara positif oleh pengetahuan, religiusitas, produk, reputasi, dan layanan.⁷²

2. Jurnal Syarikah, Volume 5 No 1 2019 yang disusun oleh Reni dan A. Alhifni dengan judul “Faktor-Faktor Penyebab Kurangnya Minat Masyarakat Menabung Di Lembaga Keuangan Mikro Syariah”. Konsekuensi dari penelitian ini adalah kajian kuantitatif yang jelas dengan pemeriksaan menggunakan Underlying Condition Displaying (SEM). Berdasarkan hasil temuan, kurangnya minat masyarakat untuk menabung di LKMS dipengaruhi secara positif oleh faktor produk dan harga, minat menabung di LKMS tidak dipengaruhi secara positif oleh faktor lokasi, pelayanan, fasilitas, maupun promosi.⁷³
3. Jurnal Muqtasid, volume 3 No 2, 2012 yang disusun oleh Rizqa Ramadhani Tyas dan Ari Setiawan dengan Judul “Pengaruh Lokasi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Menabung di BMT Sumber Mulia” Temuan penelitian ini dapat dipahami bahwa kualitas layanan, reability, daya tanggap (responsiveness), empati jaminan, dan bukti fisik (tangibles) berpengaruh signifikan terhadap keputusan menabung. Hasil uji t dan nilai t tabel t hitung pada tingkat signifikansi sebesar 5%, yaitu assurance (3.0621.7011) dan reliabilitas (3.8381.7011), menunjukkan hal tersebut.⁷⁴
4. Skripsi oleh M Hidayatullah Mahasiswa Universitas Hasanuddin Makasar yang berjudul “Pengaruh Pengetahuan Konsumen Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pada PT. Bank Syariah Bukopin Cab. Makasar”. Dengan menggunakan

⁷² Ananggadipa Abhimantra, “Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memilih menabung pada bank syariah” Jurnal Proseeding PESAT (Psikologi, Ekonomi, Sastra, Arsitektur & Teknik Sipil) Vol. 5 10 2013 ISSN: 1858-2559 Universitas Gunadarma, 2013.

⁷³ Reni dan A. Alhifni, Faktor-Faktor Penyebab Kurangnya Minat Masyarakat Menabung Di Lembaga Keuangan Mikro Syariah”, Jurnal Syarikah Volume 5 No.1, Juni 2019. 60-72. Diakses pada tanggal 13 April 2022.

⁷⁴ Rizqa Ramadhani Tyas dan Ari Setiawan, “Pengaruh Lokasi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Menabung di BMT Sumber Mulia” Jurnal muqtasid Volume 3 No.2 Desember 2012 STAIN Salatiga. 277-297. Diakses pada tanggal 13 April 2022.

pengujian regresi linier berganda, penelitian ini menunjukkan bahwa variabel atribut (X1), manfaat produk (X2), dan skor kepuasan produk (X3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap pilihan nasabah Bank Syariah Bukopin. Nilai adjusted R square penelitian sebesar 0,621 mendukung kesimpulan tersebut. Hal ini juga menunjukkan bahwa variabel terkait yaitu keputusan nasabah memilih perbankan syariah (Y), dipengaruhi oleh seluruh variabel independen (X1, X2, dan X3), sedangkan sisanya 37,9 % dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak berpartisipasi dalam penelitian.⁷⁵

5. Skripsi oleh Yoiz Shofwa Shafrani Mahasiswa IAIN Purwokerto, “Pengaruh Kualitas Produk dan Religiusitas Terhadap Keputusan Nasabah Produk Simpanan Pada BSM Cabang Purwokerto”. Dari tinjauan tersebut diperoleh hasil tinjauan bahwa $Y = 5,046 + 0,101 x 1 + 0,218 x 2$. Hasil uji F menunjukkan bahwa keputusan nasabah untuk menyimpan uang di BSM cabang Purwokerto dipengaruhi baik oleh kualitas produk maupun faktor religiusitas. Hasil uji t menunjukkan bahwa keputusan nasabah untuk menabung di BSM cabang Purwokerto antara lain dipengaruhi oleh kualitas produk dan religiusitas.⁷⁶

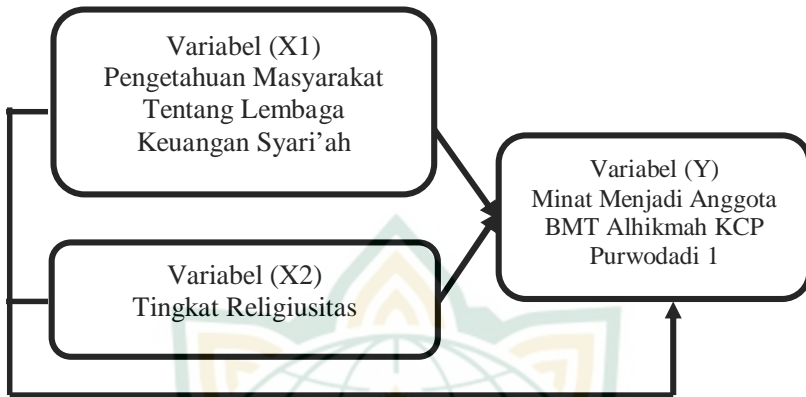
E. Kerangka Berpikir

Informasi tentang lembaga keuangan syariah banyak dicari dan dikumpulkan oleh masyarakat untuk mencapai titik di mana masyarakat tertarik untuk menjadi nasabah atau anggota BMT setelah mengetahui masalah tersebut dan mengakui keberadaannya. Hal-hal yang berhubungan dengan informasi publik dapat mempengaruhi minat dalam memutuskan untuk menjadi bagian klien atau mitra BMT ketika daerah setempat memiliki lebih banyak informasi, sehingga akan lebih mudah bagi mereka untuk mengambil keputusan.

⁷⁵ M. Hidayatullah, *Pengaruh Pengetahuan Konsumen Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pada PT. Bank Syariah Bukopin Cab. Makasar*”, Skripsi, Universitas Hasanuddin Makasar, 2014 diakses pada tanggal 11 April 2022.

⁷⁶ Yoiz Shofwa Shafrani, “*Pengaruh Kualitas Produk dan Religiusitas Terhadap Keputusan Nasabah Produk Simpanan Pada BSM Cabang Purwokerto*”, Skripsi, IAIN Purwokerto, 2016 dan diakses pada tanggal 11 April 2022.

Gambar 2.1
Kerangka Berpikir



F. Hipotesis

Dalam penelitian, hipotesis adalah jawaban atau tanggapan singkat terhadap masalah yang dapat diuji. Hal ini seharusnya bersifat sementara, mengingat tanggapan atau reaksi yang tepat diberikan untuk hipotesis ini bergantung pada spekulasi yang empiris dan tepat, yang memiliki telah diperoleh untuk pemeriksaan hipotetis masa lalu.⁷⁷ Akibatnya, hipotesis dapat dianggap sebagai tanggapan teoritis yang terdapat pada rumusan masalah dalam penelitian; belum ada tanggapan yang valid secara empiris.

Sebagai masalah yang memiliki hubungan yang sangat kuat dengan struktur kerangka teoritik Masalah penelitian dan hipotesis juga sangat mirip. Secara jelas, Kerangka teoritik yang baik pasti akan digunakan untuk menguji hipotesis penelitian. Akan tetapi, belum ada jaminan bahwa suatu hipotesis akan muncul dari struktur kerangka teoritik.

Pertanyaan peneliti menjadi landasan bagi semua penelitian. Pada hakekatnya, hipotesis itu sendiri merupakan tanggapan anggapan atas pertanyaan yang diajukan. Tanggapan atau jawaban tersebut di atas harus tetap divalidasi (dengan menguji hipotesis, bukan dengan membuktikan kebenarannya). Secara umum,

⁷⁷ Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi Dan Karya Ilmiah*, 79-80.

hipotesis peneliti adalah tanggapan singkat atas pertanyaannya sendiri dalam penelitiannya.⁷⁸

Berikut ini adalah hipotesis penelitian yang dijadikan penulis penelitian ini:

1. Pengetahuan Masyarakat Tentang Lembaga Keuangan Syari'ah
Ha : Variabel Pengetahuan Masyarakat Tentang Lembaga Keuangan Syari'ah berpengaruh (*positive*) yang signifikan terhadap Minat Menabung di BMT Alhikmah.
Ho : Variabel Pengetahuan Masyarakat Tentang Lembaga Keuangan Syari'ah tidak berpengaruh (*negative*) yang signifikan terhadap Minat Menabung di BMT Alhikmah.
2. Tingkat Religiusitas
Ha : Variabel Tingkat Religiusitas berpengaruh (*positive*) yang signifikan terhadap Minat Menabung di BMT Alhikmah.
Ho : Variabel Tingkat Religiusitas tidak berpengaruh (*negative*) yang signifikan terhadap Minat Menabung di BMT Alhikmah.
3. Pengetahuan Masyarakat tentang LKS & Tingkat Religiusitas
Ha : Variabel Pengetahuan Masyarakat Tentang Lembaga Keuangan Syari'ah dan Tingkat Religiusitas berpengaruh (*positive*) yang signifikan terhadap Minat Menabung di BMT Alhikmah.
Ho : Variabel Pengetahuan Masyarakat Tentang Lembaga Keuangan Syari'ah dan Tingkat Religiusitas tidak berpengaruh (*negative*) yang signifikan terhadap Minat Menabung di BMT Alhikmah.

⁷⁸ Prasetya Irawan, *Logika Dan Prosedur Penelitian*, (Jakarta: STIA-LAN Press, 1999), 47.