

ANALISIS DETERMINAN MINAT INDIVIDU DOSEN DAN MAHASISWA TERHADAP BANK SYARIAH

Taufikur Rahman

Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Salatiga

Takur067782@yahoo.co.id

Abstrac

This study empirically examined the effect of attitude, subjective norms and Perceived Behavioural Control to intention and intention to actual behavior of syaria banking transactions. This study used survey method to collected data. The respondents of this study are lecturers that worked at STAIN Salatiga and students that studied at study program of syaria banking STAIN Salatiga. Of the 100 questionnaires sent, questionnaires were completed and returned are 86 questionnaires. Dependence methods has used to statistic test in this study. This study has utilized simple regression and multiple regression analysis to analyze the effect of attitude, subjective norm and Perceived Behavioural Control to intention and intention to actual behavior of syaria banking transactions. Data will be process by stepwise method and enter method of Statistic Program for Social Sciences (SPSS). The result of this study suggest that empirically attitude, subjective norm dan perceived behavioural control partially and simultaneously has a positif and significant impact to intention of syaria banking transactions. Intention variable also has a positif and significant impact to actual behavior of syaria banking transactions.

Key words: *Attitude, subjective norm, Perceived Behavioural Control, intention, Theory of Planned Behavioural (TPB).*

Latar Belakang Masalah

Fenomena kegiatan ekonomi dan bisnis syariah yang terjadi di Indonesia saat ini, memberikan dampak yang luar biasa terhadap perkembangan industri jasa keuangan syariah di Indonesia. Hal tersebut tidak terlepas

dari refleksi permintaan masyarakat yang membutuhkan suatu sistem perbankan alternatif yang selain menyediakan jasa perbankan/keuangan yang sehat, juga memenuhi prinsip-prinsip syariah. Apalagi setelah dikeluarkannya fatwa MUI tahun 2003 tentang haramnya semua bunga bank, maka keberadaan bank syariah merupakan sebuah keharusan.

Berdasarkan data Bank Indonesia, keberadaan dan perkembangan jaringan kantor perbankan syariah yang ada di Indonesia dari tahun ke tahun mengalami peningkatan apabila dilihat dari jumlah kantor bank syariah dan BPRS yang ada saat ini. Namun, apabila dilihat dari *market share* perbankan syariah saat ini besarnya baru berkisar 4,3% dari total aset perbankan nasional. Angka tersebut menunjukkan bahwa 95,7% pangsa pasar perbankan di Indonesia saat ini masih dimiliki dan dikuasai oleh perbankan konvensional. Angka sebesar 4,3% di atas merupakan angka yang tergolong kecil dan sangat jauh dibawah *market share* perbankan konvensional. Padahal, keberadaan bank syariah di Indonesia sudah ada sejak tahun 1991 (Bank Muamalat), artinya bank syariah di Indonesia sudah beroperasi selama kurang lebih 22 tahun, dan selama periode tersebut besarnya *market share* bank syariah di Indonesia baru mencapai 4,3%. Sangat ironis kalau mengingat Indonesia yang mayoritas penduduknya beragama Islam dan juga negara berpenduduk muslim terbesar di dunia. Hal tersebut mengindikasikan bahwa masyarakat muslim di Indonesia belum sepenuhnya menunjukkan persepsi dan sikap serta perilaku yang baik terhadap dunia industri perbankan syariah. Hal tersebut juga menunjukkan bahwa militansi masyarakat muslim yang ada di Indonesia untuk bermuamalah secara syar'i bisa dikatakan sangat rendah.

Bank Indonesia mengidentifikasi ada beberapa hal yang menyebabkan mengapa persoalan tersebut di atas dapat terjadi, di antaranya adalah karena ketersediaan produk dan standarisasi produk perbankan syariah yang masih minim, tingkat pemahaman (*awareness*) masyarakat mengenai produk bank syariah masih sangat terbatas, sumber daya manusia (SDM) yang memiliki keahlian dalam bank syariah masih sedikit. Namun, fenomena yang terjadi sekarang ini adalah ada sebagian masyarakat yang sebenarnya memiliki pengetahuan dan pemahaman yang mendalam mengenai sistem dan produk perbankan syariah, tetapi

mereka belum juga menunjukkan perilaku yang positif terhadap perbankan syariah.

STAIN Salatiga sebagai salah satu bagian dari institusi yang berhubungan dengan dunia pendidikan telah merespon secara positif terkait dengan permasalahan dan tantangan yang sedang dihadapi dunia perbankan syariah saat ini terutama berkaitan dengan permasalahan minimnya sumber daya insani yang memiliki keahlian dan kompetensi dalam bidang perbankan syariah. Salah satu bentuk respon nyata STAIN Salatiga adalah membuka program studi baru yaitu diploma tiga (D3) dan sarjana (S1) Perbankan Syariah di Jurusan Syariah STAIN Salatiga. Harapan dengan dibukanya kedua program studi tersebut adalah supaya sumber daya insani yang dibutuhkan oleh perbankan syariah saat ini dapat terpenuhi. Untuk dapat menghasilkan lulusan yang memiliki keahlian dan kompetensi dalam bidang perbankan syariah maka kurikulum yang dibuat dan matakuliah yang dipelajari di kedua program studi tersebut tentu seluruhnya berkaitan erat dengan bidang perbankan syariah. Oleh karena itu, secara otomatis para *stakeholders* (mahasiswa dan dosen) yang ada di kedua program studi tersebut diasumsikan memiliki pemahaman dan pengetahuan yang sangat baik tentang sistem perbankan syariah serta produk-produk dalam perbankan syariah.

Dengan modal pengetahuan dan pemahaman yang sangat baik mengenai perbankan syariah yang dimiliki mahasiswa dan dosen D3 dan S1 Perbankan Syariah STAIN Salatiga tersebut maka seharusnya mereka memiliki perilaku yang positif terhadap perbankan syariah, artinya mereka seharusnya cenderung lebih memilih dan menggunakan jasa perbankan syariah daripada menggunakan jasa perbankan konvensional. Tetapi, realita yang terjadi mengindikasikan bahwa di antara para dosen dan mahasiswa STAIN Salatiga terutama Jurusan Syariah prodi D3 dan S1 Perbankan Syariah masih belum sepenuhnya memilih dan menggunakan jasa perbankan syariah, sebagian mereka masih terlihat memilih menggunakan jasa dari bank konvensional. Hal tersebut mengindikasikan bahwa pertama, ternyata di antara para dosen dan mahasiswa STAIN Salatiga terutama jurusan syariah prodi D3 dan S1 Perbankan Syariah masih mempunyai persepsi, sikap dan perilaku yang berbeda-beda ter-

hadap perbankan syariah. Hal tersebut menyebabkan para dosen dan mahasiswa mempunyai kecenderungan yang berbeda pula dalam memilih dan menggunakan jasa perbankan syariah, dengan berbagai alasan yang melatarbelakangi. Kedua, belum tentu orang yang memiliki pengetahuan dan pemahaman yang baik tentang seluk beluk perbankan syariah, mereka akan lebih memilih untuk bertransaksi dengan bank syariah daripada dengan bank konvensional.

Permasalahan

Berdasarkan deskripsi yang telah diuraikan di atas, maka permasalahan-permasalahan yang akan dianalisis dalam penelitian ini adalah: 1) Apakah sikap mempengaruhi intensi (minat) berperilaku dosen dan mahasiswa STAIN Salatiga terhadap bank syariah?, 2) Apakah norma subyektif mempengaruhi intensi (minat) berperilaku dosen dan mahasiswa STAIN Salatiga terhadap bank syariah?, 3) Apakah persepsi pengendalian perilaku mempengaruhi intensi (minat) berperilaku dosen dan mahasiswa STAIN Salatiga terhadap bank syariah? 4) Apakah intensi (minat) berperilaku dosen dan mahasiswa STAIN Salatiga mempengaruhi perilaku aktual dosen dan mahasiswa STAIN Salatiga terhadap bank syariah?

Tinjauan Pustaka

Sikap

Menurut Fishbein dan Ajzen (1975) sikap didefinisikan sebagai perasaan positif atau negatif seseorang tentang sebuah perilaku. Mereka juga berpendapat bahwa sikap seseorang terhadap perilaku tertentu didasarkan pada sekumpulan pasangan keyakinan (*belief-evaluation*). Sikap merupakan fungsi dari perilaku, termasuk keyakinan perilaku (*behaviora belief*) seseorang dan evaluasi terhadap konsekuensinya. Menurut Gagne dan Briggs (dalam Ajzen, 2002) sikap merupakan suatu keadaan internal (*internal state*) yang mempengaruhi pilihan tindakan individu terhadap objek, orang atau kejadian tertentu. Sikap merupakan kecenderungan kognitif, afektif, dan tingkah laku yang dipelajari untuk merespon secara

positif maupun negatif terhadap objek, situasi, institusi, konsep atau seseorang.

Sedangkan Menurut Davis *et al.* (1989) *attitude* (sikap) merupakan cermin dari perasaan suka atau tidak suka terhadap kinerja dari target perilaku yang telah dilakukan. Sikap menempatkan individu dalam kerangka suka dan tidak suka. Artinya, sikap itu merupakan bagaimana kita suka atau tidak suka terhadap sesuatu yang pada akhirnya nanti akan mempengaruhi dan menentukan perilaku kita. Secara umum sikap merupakan hasil dari suatu proses pembelajaran. Hal ini menunjukkan bahwa manusia itu dilahirkan dalam keadaan tidak membawa suatu sikap tertentu. Misalnya, sikap seseorang berkaitan dengan perilaku membeli suatu produk atau barang, maka sikap seseorang tersebut dibentuk sebagai hasil dari pengalaman langsung seseorang mengenai produk tersebut, informasi tentang produk tersebut secara lisan yang diperoleh dari orang lain, informasi berasal dari iklan di media massa, internet dan berbagai bentuk pemasaran langsung yang lainnya.

Norma Subyektif

Norma subyektif (*Subjective Norm*) menunjukkan sejauh mana seseorang mempunyai keinginan atau motivasi untuk mengikuti pandangan atau pendapat orang terhadap perilaku yang akan dilakukannya (*Normative Belief*). Apabila individu itu merasa bahwa itu adalah hak pribadinya untuk menentukan apa yang akan dia lakukan (bukan ditentukan oleh orang lain disekitarnya), maka dia akan mengabaikan pandangan orang tentang perilaku yang akan dilakukannya. Norma-norma subyektif (*subjective norms*) adalah pengaruh sosial yang mempengaruhi seseorang untuk berperilaku. Seseorang akan memiliki keinginan terhadap suatu obyek atau perilaku seandainya ia terpengaruh oleh orang-orang di sekitarnya untuk melakukannya atau ia meyakini bahwa lingkungan atau orang-orang disekitarnya mendukung terhadap apa yang ia lakukan (Mas'ud; 2012).

Keyakinan normatif (*normative belief*) berkenaan dengan harapan-harapan yang berasal dari *referent* atau orang dan kelompok yang ber-

pengaruh bagi individu (*significant others*) seperti orang tua, pasangan, teman dekat, rekan kerja atau lainnya, tergantung pada perilaku yang terlibat. Fishbein dan Ajzen (1975) menggunakan istilah *motivation to comply* untuk menggambarkan apakah individu mematuhi pandangan orang lain yang berpengaruh dalam hidupnya atau tidak. Sehingga dapat dikatakan bahwa norma subyektif tidak hanya ditentukan oleh *referent*, tetapi juga ditentukan oleh *motivation to comply*. Secara umum, individu yang yakin bahwa kebanyakan referent akan menyetujui dirinya menampilkan perilaku tertentu, dan adanya motivasi untuk mengikuti perilaku tertentu, akan merasakan tekanan sosial untuk melakukannya. Sebaliknya, individu yang yakin bahwa kebanyakan *referent* akan tidak menyetujui dirinya menampilkan perilaku tertentu, dan tidak adanya motivasi untuk mengikuti perilaku tertentu, maka hal ini akan menyebabkan dirinya memiliki norma subyektif yang menempatkan tekanan pada dirinya untuk menghindari melakukan perilaku tersebut (Ajzen, 2005).

Dalam *Theory of Planned Behavior*, norma subyektif diasumsikan dengan dua komponen, yaitu pertama, *beliefs* (keyakinan/kepercayaan) dari seseorang tentang reaksi atau pendapat orang lain atau kelompok lain tentang apakah individu perlu, harus, atau tidak boleh melakukan suatu perilaku (*normative beliefs*). Kedua, motivasi individu untuk mengikuti pendapat orang lain atau kelompok lain tersebut (Michener, Delamater, dan Myers, 2004). Menurut Hartono (2007), norma subyektif (*subjective norm*) merupakan persepsi atau pandangan seseorang terhadap kepercayaan-kepercayaan orang lain yang akan mempengaruhi minat seseorang untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku yang sedang dipertimbangkan.

Perceived Behavioral Control (Persepsi Pengendalian Perilaku)

Menurut Ajzen (2005) perilaku seseorang tidak hanya dikendalikan oleh dirinya sendiri, tetapi juga membutuhkan pengendalian atau kontrol, contohnya berupa ketersediaan sumber daya dan kesempatan bahkan keterampilan tertentu. *Perceived Behavioral Control* menggambarkan keyakinan seseorang tentang seberapa mudah individu melaksanakan suatu

perilaku tertentu. Ketika seorang individu yakin dan percaya bahwa dirinya kekurangan sumber daya atau tidak memiliki kesempatan untuk melaksanakan suatu perilaku tertentu, (kontrol perilaku yang rendah) seorang individu tidak akan memiliki intensi (minat) yang kuat untuk melaksanakan perilaku tersebut (Engel, Blackwell, dan Miniard, 1995). Persepsi pengendalian perilaku (*perceived behavioral control*) berhubungan dengan sumberdaya-sumberdaya yang dimiliki dan kesempatan yang ada untuk melakukan sesuatu (Tan and Thomson, 2000).

Perceived Behavioral Control (PBC) menunjukkan suatu derajat dimana seorang individu merasa bahwa dilakukan atau tidak dilakukannya suatu perilaku yang dimaksud itu berada di bawah pengendaliannya. Seorang individu lebih cenderung tidak akan memiliki suatu intensi (minat) yang kuat untuk melakukan suatu perilaku tertentu apabila dia yakin dan percaya bahwa ia tidak memiliki sumber daya atau kesempatan untuk melakukannya, meskipun sebetulnya dia memiliki sikap yang positif dan dia yakin dan percaya bahwa orang lain yang dianggap penting bagi dirinya akan menyetujui perilakunya. *Perceived Behavioral Control* dapat mempengaruhi perilaku secara langsung atau tidak langsung melalui intensi (minat). Pengaruh langsung dari *Perceived Behavioral Control* terhadap perilaku tertentu diharapkan muncul ketika terdapat keselarasan antara persepsi mengenai kendali (kontrol) dan kendali yang aktual dari seseorang atas suatu perilaku (Zakarija).

Intensi (Minat)

Menurut Fishbein dan Ajzen (1975), intensi (minat) merupakan komponen yang ada dalam diri seorang individu yang mengacu pada keinginan untuk melakukan suatu tingkah laku atau perilaku tertentu. Intensi didefinisikan sebagai dimensi probabilitas subjektif seorang individu berkaitan dengan antara diri individu dan perilaku. Bandura (1986), menyatakan bahwa intensi (minat) merupakan suatu kebulatan tekad untuk melakukan suatu aktivitas/perilaku tertentu atau menghasilkan suatu keadaan tertentu di masa yang akan datang. Intensi menurutnya adalah bagian vital dari *Self regulation* individu yang dilatarbelakangi oleh

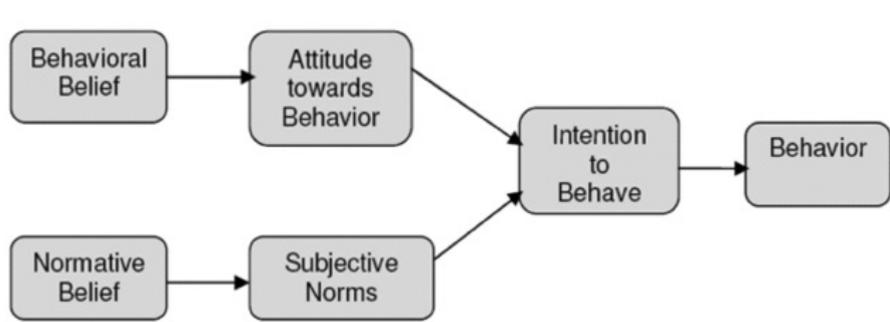
motivasi seseorang untuk bertindak. Keinginan berperilaku (*behavioral intention*) adalah suatu proposisi yang menghubungkan diri dengan tindakan/perilaku yang akan datang. Berdasarkan pendapat di atas, Santoso (1995) beranggapan bahwa intensi adalah hal-hal yang diasumsikan dapat menjelaskan faktor-faktor motivasi serta berdampak kuat pada tingkah laku. Hal ini mengindikasikan seberapa keras seseorang berusaha dan seberapa banyak usaha yang dilakukan agar perilaku yang diinginkan dapat dilakukan.

Minat (*intensi*) akan terbentuk dari suatu tindakan yang diper-timbangkan. Hal tersebut akan lebih baik bila dibandingkan oleh minat yang hanya dilatar belakangi oleh sikap suka atau tidak suka dalam melakukan sesuatu (Fathinah dan Baridwan, 2012). Menurut Hartono (2007) Minat (*intention*) merupakan suatu keinginan seseorang untuk melakukan suatu perilaku tertentu. Pada dasarnya, minat (*intention*) dan perilaku aktual (*actual behavior*) merupakan dua hal yang berbeda. Minat (*intention*) merupakan keinginan seseorang untuk melakukan perilaku. Namun minat tersebut hanya berupa minat atau keinginan, belum tercermin dalam tindakan atau perilaku. Sedangkan perilaku aktual (*actual behavior*) adalah tindakan atau kegiatan nyata yang dilakukan. Dalam hal ini *Theory Reasoned Action* (TRA) merupakan model penelitian yang menjelaskan bahwa perilaku aktual (*actual behavior*) dilakukan karena individu mempunyai minat (*intention*) atau keinginan untuk melakukannya (Fathinah dan Baridwan, 2012).

Theory Of Planned Behaviour

Theory of Planned Behavior (TPB) merupakan pengembangan lebih lanjut dari *Theory Reaction Action* (TRA) yang pertama kali dicetuskan oleh Ajzen pada tahun 1980 (Jogiyanto, 2007). Dalam *Theory Reaction Action* (TRA), Ajzen (1980) menyatakan bahwa seseorang dapat melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku tertentu tergantung daripada minat (*intensi*) yang dimiliki oleh seseorang tersebut. Selanjutnya, Ajzen (1980) juga mengemukakan bahwa minat (*intensi*) melakukan atau tidak melakukan perilaku tertentu tersebut dipengaruhi oleh dua faktor penentu dasar, yang pertama berhubungan dengan sikap (*attitude towards behavior*) dan

yang kedua berhubungan dengan pengaruh sosial yaitu norma subjektif (*subjective norms*). Secara skematik, TRA dapat digambarkan seperti berikut:



Gambar 1. *Theory Reaction Action (Fishbein dan Ajzen, 1975)*

Dalam *Theory of Planned Behavior (TPB)*, Ajzen (1988) menambahkan konstruk yang belum ada dalam *Theory Reaction Action (TRA)*, yaitu persepsi pengendalian perilaku (*perceived behavioral control*). Konstruk tersebut ditambahkan bertujuan untuk memahami keterbatasan yang dimiliki seorang individu dalam rangka melakukan perilaku tertentu (Chau dan Hu, 2002). Dengan kata lain, dilakukan atau tidak dilakukannya suatu perilaku tidak hanya ditentukan oleh sikap dan norma subjektif saja, akan tetapi juga ditentukan oleh persepsi individu terhadap kontrol yang dapat dilakukannya yang bersumber pada keyakinannya terhadap kontrol tersebut (*control beliefs*). Secara lebih lengkap Ajzen (2005) menambahkan faktor latar belakang individu ke dalam *perceived behavioral control*.

Menurut *Theory of Planned Behavior*, seorang individu dapat bertindak berdasarkan intensi atau niatnya hanya jika ia memiliki kontrol terhadap perilakunya (Ajzen, 2002). Teori tersebut tidak hanya menekankan pada rasionalitas dari suatu perilaku manusia, tetapi juga menekankan pada keyakinan bahwa target dari suatu perilaku berada di bawah kontrol/kendali kesadaran individu tersebut, bisa dikatakan bahwa suatu perilaku tertentu tidak hanya bergantung pada intensi (minat) seseorang, melainkan juga pada faktor lain yang tidak ada di bawah kontrol dari individu tersebut, misalnya ketersediaan sumber daya dan kesempatan untuk melakukan suatu perilaku tersebut (Ajzen, 2005). Berawal dari hal tersebut Ajzen mengembangkan teorinya dengan

menekankan peranan dari kontrol terhadap perilaku yang kemudian disebut sebagai *Perceived Behavioral Control* (Vaughan dan Hogg, 2005). Berdasarkan *Theory of Planned Behavior*, intensi merupakan fungsi dari tiga determinan, yang satu yang bersifat personal, kedua merefleksikan pengaruh sosial dan ketiga berhubungan dengan masalah kontrol (Ajzen, 2005).

Perilaku Konsumen

Menurut Loudon dan Bitta (1993) perilaku konsumen merupakan proses pengambilan keputusan dan kegiatan fisik yang dilakukan oleh individu dalam evaluasi, menggunakan dan menghabiskan produk. Analisa perilaku konsumen dapat membantu pengambil keputusan dalam melakukan perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian strategi dalam rangka mencapai tujuan perusahaan seperti laba, pangsa pasar, dan bertahan hidup.

Perilaku konsumen dapat didefinisikan sebagai tindakan yang terlibat secara langsung untuk mendapatkan, mengkonsumsi, dan menghabiskan produk atau jasa, termasuk didalamnya proses keputusan yang mendahuluinya. Perilaku konsumen adalah proses. Untuk memahami motivasi dan perilaku konsumen dapat dilakukan melalui riset (Engel, Blackwell, dan Miniard, 1994). Menurut *American Marketing Association* (AMA) yang dikutip oleh Peter dan Olson (1996), mendefinisikan perilaku konsumen atau *consumer behavior* sebagai interaksi yang dinamis antara pengaruh dan kognitif, perilaku, dan kejadian di sekitar manusia, dimana mereka melakukan pertukaran. Perilaku konsumen dapat dipelajari dengan dua pendekatan, yaitu: (a) pendekatan manajerial (*managerial approach*); dan (b) pendekatan holistik (*holistic approach*). Berdasarkan kedua pendekatan tersebut, mempelajari perilaku konsumen lebih mengarah pada pemuasan kebutuhan konsumen secara individual. Perubahan perilaku konsumen dimungkinkan dengan mengubah stimulus dan proses yang menghasilkan *response*. Stimulus tersebut dapat dirumuskan oleh para pemasar dalam bentuk *marketing mix* yang terdiri dari 4P yaitu *product, price, distribution, dan promotion* (Dharmmesta, 2003).

Kajian Literatur

Beberapa penelitian yang berupaya mengidentifikasi karakteristik masyarakat berkaitan dengan persepsi dan sikap masyarakat terhadap bank syariah sudah pernah dilakukan, di antaranya penelitian yang dilakukan oleh Wibisana dan dkk (1999) di Jawa timur. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa ada keseragaman dan kesamaan persepsi masyarakat Jawa Timur terhadap bank syariah. Misalnya pemahaman tentang bunga, dari 60 orang responden yang diteliti sebagian besar dari masyarakat (55%) mengatakan bahwa bunga bank adalah halal, 10% mengatakan haram, dan sisanya mengatakan tidak tahu. Hasil penelitian tersebut mengindikasikan bahwa masyarakat belum banyak yang memahami keberadaan bank syariah.

Penelitian yang dilakukan Jazim Hamidi dan dkk (2006) menunjukkan bahwa persepsi masyarakat santri di Jawa Timur baik yang merupakan nasabah maupun yang bukan nasabah bank syariah, ditinjau dari pendekatan budaya, sosial, pribadi dan psikologis adalah positif terhadap bank syariah. penelitian tersebut juga menunjukkan bahwa terdapat masyarakat santri nasabah bank syariah yang juga merupakan nasabah pada lembaga keuangan lain. Dan dari penelitian tersebut dapat di ketahui bahwa alasan masyarakat muslim memilih bank syariah adalah karena sesuai dengan hukum Islam, keamanan, dan kedekatan dengan tempat tinggalnya. Walau secara konsep bank syariah sudah baik, akan tetapi dalam praktek perbankan syariah saat ini masih menunjukkan ketidaksesuaian dengan konsep yang ada, sehingga hal ini perlu mendapat perhatian.

Penelitian yang berkaitan dengan sikap, norma subyektif, minat dan perilaku di antaraya adalah penelitian yang dilakukan oleh Oer dan Yilmaz (2008) yang menguji pengaruh sikap (attitude) dan norma subyektif dan minat perilaku terhadap perilaku aktual Akuntan sebagai pengguna teknologi informasi. Kemudian penelitian yang dilakukan Fina Khina Fatilah dan Zaki Baridwan (2012) yang menguji determinan minat berperilaku seseorang untuk menggunakan sistem informasi berbasis teknologi. Penelitian tersebut menguji juga hubungan sikap, norma subyektif dengan minat dan minat dengan perilaku aktual. Hasil peneliti-

an menunjukkan bahwa sikap tidak berpengaruh signifikan terhadap minat, norma subyektif memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat, dan minat berpengaruh positif terhadap perilaku aktual berkaitan dengan penggunaan sistem informasi berbasis teknologi di bank syariah.

Penelitian-penelitian yang terkait dengan *Theory of Planned Behaviour* (TPB) di antaranya di tahun 1969 Ajzen dan Fishbein meneliti tentang bagaimana memprediksi intensi berperilaku dalam situasi memilih (Ajzen dan Fishbein, 1969). Di tahun 1985 Ajzen bersama Madden meneliti tentang bagaimana memprediksi perilaku yang terarah ke pencapaian tujuan melalui komponen-komponen TPB (Ajzen dan Madden, 1986). Penelitian yang dilakukan Burhanudin (2011) menguji pengaruh sikap, norma subyektif dan persepsi pengendalian perilaku terhadap niat konsumen berlangganan SKH Kedaulatan Rakyat. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa sikap terhadap perilaku, norma subyektif, dan persepsi pengendalian perilaku baik secara individual maupun bersama-sama berpengaruh terhadap niat konsumen untuk berlangganan SKH Kedaulatan Rakyat. Jyh-shen Chiou (1998) meneliti tentang pengaruh dari sikap, norma subjektif dan PBC terhadap intensi membeli sebagai *moderating effects* pengetahuan produk terhadap perhatian pada informasi perbandingan social. Hasil penelitian Chiou menunjukkan bahwa kepentingan relatif sikap, norma subjektif dan PBC dalam memprediksi intensi bervariasi ketika konsumen memiliki perbedaan tingkat pengetahuan subjektif mengenai produk dan tingkat perhatian pada informasi perbandingan sosial (ATSCI).

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian asosiatif. Penelitian asosiatif merupakan suatu penelitian yang mencari hubungan atau pengaruh antara satu variabel dengan variabel yang lain (Sugiyono, 1994:4). Variabel yang diteliti yaitu sikap, norma subyektif, persepsi pengendalian perilaku, minat (intensi), dan perilaku aktual bertransaksi dengan bank syariah. Sikap, norma subyektif, dan persepsi pengendalian perilaku merupakan variabel independen dan minat (intensi) sebagai variabel terikat. Selanjutnya minat sebagai variabel bebas dan perilaku aktual

sebagai variabel terikatnya. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah dosen dan mahasiswa program studi diploma tiga (D3) dan S1 Perbankan Syariah yang telah mengikuti mata kuliah Perbankan Syariah. Jumlah responden dalam penelitian ini adalah 100 responden. Responden mahasiswa yang dipilih dalam penelitian ini sedang berada pada semester 5 dan responden dosen adalah dosen yang mengajar di Jurusan Syariah STAIN Salatiga terutama yang mengajar di program studi Perbankan Syariah.

Penelitian ini menggunakan dua tipe data yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan menyebarkan kuesioner yang terdiri dari 30 item pertanyaan pada 100 responden. Responden diminta mengisi kuesioner tentang pengukuran perilaku terhadap bank syariah dengan menggunakan lima skala likert, yaitu 5 : sangat setuju, 4 : setuju, 3 : ragu-ragu, 2 : tidak setuju dan 1 : sangat tidak setuju.

Untuk menguji hipotesis penelitian digunakan analisis regresi berganda dengan variabel bebasnya adalah sikap, norma subyektif, dan persepsi pengendalian perilaku sedangkan variabel terikatnya adalah minat (intensi) bertransaksi dengan bank syariah. Selanjutnya minat (intensi) sebagai variabel bebas dan variabel terikatnya adalah perilaku aktual bertransaksi dengan bank syariah. Sebelum dilakukan pengujian hipotesis, data terlebih dahulu dilakukan uji validitas Uji validitas dapat dilakukan dengan melakukan korelasi antar skor butir pertanyaan dengan total skor variabel, korelasi antar skor masing-masing butir pertanyaan dengan total skor, atau dengan melakukan analisis faktor. Jika korelasi antara masing - masing skor butir pertanyaan terhadap total skor butir - butir pertanyaan menunjukkan hasil yang signifikan, maka dapat disimpulkan bahwa masing- masing butir pertanyaan adalah valid (Ghozali, 2002). Kemudian uji reliabilitas dengan menghitung *Cronbach alpha* dari masing masing instrumen dalam suatu variabel. Menurut Nunnally (1978) dalam Riyadi (2000), instrumen yang dipakai dikatakan andal (*reliable*) apabila memiliki *Cronbach alpha* lebih dari 0.60. Jika jawaban responden terhadap pertanyaan dalam kuesioner bersifat acak maka menjadi tidak reliabel. Menurut Sekaran (2000) jika nilainya lebih besar atau sama dengan 0,6 atau semakin mendekati angka satu maka semakin

tinggi reliabilitas konsistensi internalnya. Dilakukan juga uji asumsi klasik yaitu uji normalitas data. Metode yang digunakan untuk menguji normalitas dalam penelitian ini adalah metode analisa grafik normal plot, metode ini dapat melihat data apakah berdistribusi normal atau tidak dengan melihat *normal probability plot* yang diolah dengan SPSS for windows versi 16.00. Kemudian uji multikolinieritas, untuk mendeteksi ada atau tidaknya multikolinieritas didalam regresi penelitian ini dengan melihat dari (1) nilai tolerance dan lawannya (2) *variance inflation factor* (VIF). Kedua ukuran ini menunjukkan setiap variabel bebas manakah yang dijelaskan oleh variabel bebas lainnya. Uji heteroskedastisitas. Untuk menguji ada atau tidaknya penyakit heteroskedastisitas dalam penelitian ini dengan melihat grafik plot antara nilai prediksi variabel terikat (ZPRED) dengan residualnya (SRESID). Deteksi ada tidaknya heteroskedastisitas dapat dilakukan dengan melihat ada tidaknya pola tertentu pada grafik scatter plot antara SRESID dan ZPRED. Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk pola tertentu yang teratur, maka mengindikasikan telah terjadi heteroskedastisitas.

Pembahasan

Dalam penelitian ini ada lima hipotesis yang diuji untuk melihat apakah sikap terhadap bank syariah dapat mempengaruhi minat (intensi) bertransaksi dengan bank syariah, norma subyektif dapat mempengaruhi minat (intensi) bertransaksi dengan bank syariah, persepsi pengendalian perilaku dapat mempengaruhi minat (intensi) bertransaksi dengan bank syariah dan gabungan dari sikap, norma subyektif dan persepsi pengendalian perilaku secara bersama-sama dapat mempengaruhi minat (intensi) bertransaksi dengan bank syariah. Kemudian, apakah minat (intensi) bertransaksi dengan bank syariah dapat mempengaruhi perilaku aktual bertransaksi dengan bank syariah.

Uji statistik untuk menganalisis set data dalam penelitian ini menggunakan metode dependen (*dependence methods*). Metode dependen berguna untuk menguji ada tidaknya hubungan dua set variabel. Jika peneliti atas dasar teori yang ada menyatakan bahwa satu variabel dari subset adalah variabel bebas (*independent variable*) dan yang lainnya dari subset

data adalah variabel terikat (*dependent variable*), maka tujuan dari metode dependen adalah menentukan apakah variabel bebas mempengaruhi variabel terikat secara individual dan atau bersamaan (Ghozali, 2002). Hasil analisis pengujian dapat dilihat sebagai berikut:

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.727 ^a	.528	.511	1.989

a. Predictors: (Constant), PBC, NS, SIKAP

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	363.458	3	121.153	30.615	.000 ^a
	Residual	324.495	82	3.957		
	Total	687.953	85			

a. Predictors: (Constant), PBC, NS, SIKAP

b. Dependent Variable: MINAT

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.774	1.669		-.464	.644
	SIKAP	.129	.058	.254	2.222	.029
	NS	.260	.108	.225	2.420	.018
	PBC	.416	.105	.396	3.973	.000

a. Dependent Variable: MINAT

Berdasarkan output SPSS tersebut di atas, besarnya *Adjusted R squared* adalah 0.511, hal ini berarti 51,1% variasi minat bertransaksi dengan bank syariah dapat dijelaskan oleh variasi dari ketiga variabel independen

sikap terhadap bank syariah, norma subyektif dan persepsi pengendalian perilaku. Sedangkan sisanya 48,9% dijelaskan oleh sebab-sebab (faktor) lainnya di luar model.

Berdasarkan hasil uji F test atau ANOVA, peneliti mendapatkan nilai F hitung sebesar 30,615 dengan tingkat probabilitas 0.000 (signifikansi). Karena probabilitas jauh lebih kecil dari 0,05, maka model regresi dapat digunakan untuk memprediksi minat bertransaksi dengan bank syariah atau dapat dikatakan bahwa sikap, norma subjektif dan persepsi pengendalian perilaku secara bersama-sama berpengaruh terhadap minat bertransaksi dengan bank syariah. Dengan demikian, hasil pengujian ini secara empiris menolak hipotesis null dan mendukung secara empiris hipotesis keempat yang diajukan (H4) yang menyatakan bahwa sikap, norma subyektif dan persepsi pengendalian perilaku secara bersama-sama berpengaruh terhadap minat bertransaksi dengan bank syariah.

Berdasarkan hasil uji t, peneliti mendapatkan nilai t hitung 2,222 untuk sikap dengan probabilitas 0,029 (signifikansi), di mana nilai probabilitas ini berada dibawah 0,05, sehingga dapat dikatakan bahwa sikap terhadap bank syariah secara statistik berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat bertransaksi dengan bank syariah. Hal ini berarti, semakin tinggi sikap terhadap bank syariah, maka semakin tinggi pula minat (intensi) bertransaksi dengan bank syariah. Hasil uji t untuk norma subjektif peneliti mendapatkan nilai t hitung 2,420 dengan probabilitas 0,018 (signifikansi), di mana nilai probabilitas lebih kecil dari 0,05 maka dapat dikatakan bahwa norma subyektif secara statistik berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat bertransaksi dengan bank syariah. Sedangkan hasil uji t untuk variabel persepsi pengendalian perilaku (PBC) peneliti mendapatkan nilai t hitung 3,973 dengan nilai probabilitas 0,000 (signifikansi), di mana nilai probabilitas ini berada jauh lebih kecil 0,05, sehingga dapat dikatakan bahwa persepsi pengendalian perilaku (PBC) secara statistik berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat bertransaksi dengan bank syariah. Hal ini berarti, semakin tinggi persepsi pengendalian perilaku, maka semakin tinggi pula minat (intensi) bertransaksi dengan bank syariah. Dengan demikian, dari hasil uji t untuk semua variabel independen (prediktor) yaitu sikap, norma subyektif dan

persepsi pengendalian perilaku secara empiris menolak hipotesis null dan mendukung secara empiris hipotesis kesatu (H1), hipotesis kedua (H2) dan hipotesis ketiga (H3) yang diajukan.

$$\text{Minat} = -0,774 + 0,129 S + 0,260 NS + 0,415 PBC + e$$

Konstanta sebesar -0,774 menunjukkan bahwa jika variabel sikap, norma subyektif dan persepsi pengendalian perilaku dianggap konstan, maka minat bertransaksi dengan bank syariah sebesar -0,774. Koefisien regresi sikap sebesar 0,129 menyatakan bahwa setiap penambahan sikap sebesar satu satuan akan meningkatkan minat sebesar 0,129. Koefisien regresi norma subyektif sebesar 0,260 menyatakan bahwa setiap penambahan norma subyektif sebesar satu satuan akan meningkatkan minat 0,260. Koefisien regresi persepsi pengendalian perilaku sebesar 0,415 menyatakan bahwa setiap penambahan norma subyektif sebesar satu satuan akan meningkatkan minat 0,415.

Untuk analisis pengujian pengaruh minat terhadap perilaku aktual bertransaksi dengan bank syariah maka dapat diuraikan sebagai berikut:

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.731 ^a	.535	.529	1.607

a. Predictors: (Constant), MINAT

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	249.419	1	249.419	96.586	.000 ^a
	Residual	216.918	84	2.582		
	Total	466.337	85			

a. Predictors: (Constant), MINAT

b. Dependent Variable: PERILAKU

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.338	.937		2.496	.015
	MINAT	.602	.061	.731	9.828	.000

a. Dependent Variable: PERILAKU

Berdasarkan output SPSS tersebut di atas, besarnya *Adjusted R squared* adalah 0.529, hal ini berarti 52,9% variasi perilaku bertransaksi dengan bank syariah dapat dijelaskan oleh variasi minat (intensi) terhadap bank syariah. Sedangkan sisanya 47,1% dijelaskan oleh sebab-sebab (faktor) lainnya di luar model.

$$\text{Perilaku} = 2,338 + 0,602 I + e$$

Berdasarkan hasil pengujian yang tersaji dalam tabel di atas, menunjukkan bahwa koefisien regresi adalah 0,602 dengan Standar eror sebesar 0,061. Hal ini berarti, setiap kenaikan satu satuan (unit) minat dengan asumsi variabel yang lain konstan, maka perilaku akan naik sebesar 0,602. Sedangkan dari hasil uji t peneliti mendapatkan nilai t hitung 9,828 dengan nilai probabilitas 0,000 (signifikansi), di mana nilai probabilitas ini berada jauh lebih kecil 0,05, sehingga dapat dikatakan bahwa minat (intensi) secara statistik berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku bertransaksi dengan bank syariah. Hal ini berarti, semakin tinggi minat bertransaksi dengan bank syariah, maka semakin tinggi pula perilaku bertransaksi dengan bank syariah. Dengan demikian, hasil pengujian ini secara empiris menolak hipotesis null dan mendukung secara empiris hipotesis kelima yang diajukan (H5) yang menyatakan bahwa minat (intensi) berpengaruh positif terhadap perilaku bertransaksi dengan bank syariah.

Kesimpulan

1. Berdasarkan output SPSS, besarnya *Adjusted R squared* adalah 0.511. Hal ini berarti 51,1% variasi minat bertransaksi dengan bank syariah dapat dijelaskan oleh variasi dari ketiga variabel independen sikap, norma subyektif dan persepsi pengendalian perilaku (PBC). Sedangkan sisanya 48,9% dijelaskan oleh sebab-sebab (faktor) lainnya di luar model.
2. Berdasarkan hasil uji F test atau ANOVA, peneliti mendapatkan nilai F hitung sebesar 30,615 dengan tingkat probabilitas 0.000 (signifikansi). Karena probabilitas jauh lebih kecil dari 0,05, maka model regresi dapat digunakan untuk memprediksi minat bertransaksi dengan bank syariah atau dapat dikatakan bahwa sikap, norma subjektif dan persepsi pengendalian perilaku secara bersama-sama berpengaruh terhadap minat bertransaksi dengan bank syariah.
3. Berdasarkan hasil uji t, peneliti mendapatkan nilai t hitung 2,222 untuk sikap dengan probabilitas 0,029 (signifikansi), di mana nilai probabilitas ini berada dibawah 0,05, sehingga dapat dikatakan bahwa sikap terhadap bank syariah secara statistik berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat bertransaksi dengan bank syariah. Hal ini berarti, semakin tinggi sikap terhadap bank syariah, maka semakin tinggi pula minat (intensi) bertransaksi dengan bank syariah.
4. Hasil uji t untuk norma subjektif peneliti mendapatkan nilai t hitung 2,420 dengan probabilitas 0,018 (signifikansi), di mana nilai probabilitas lebih kecil dari 0,05 maka dapat dikatakan bahwa norma subyektif secara statistik berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat bertransaksi dengan bank syariah.
5. Sedangkan hasil uji t untuk variabel persepsi pengendalian perilaku (PBC) peneliti mendapatkan nilai t hitung 3,973 dengan nilai probabilitas 0,000 (signifikansi), di mana nilai probabilitas ini berada jauh lebih kecil 0,05, sehingga dapat dikatakan bahwa persepsi pengendalian perilaku (PBC) secara statistik berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat bertransaksi dengan bank syariah. Hal

- ini berarti, semakin tinggi persepsi pengendalian perilaku, maka semakin tinggi pula minat (intensi) bertransaksi dengan bank syariah.
6. Sedangkan dari hasil uji t pengaruh minat terhadap perilaku, peneliti mendapatkan nilai t hitung 9,828 dengan nilai probabilitas 0,000 (signifikansi), di mana nilai probabilitas ini berada jauh lebih kecil 0,05, sehingga dapat dikatakan bahwa minat (intensi) secara statistik berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku bertransaksi dengan bank syariah. Hal ini berarti, semakin tinggi minat bertransaksi dengan bank syariah, maka semakin tinggi pula perilaku bertransaksi dengan bank syariah.

Daftar Pustaka

- Achmat, Zakaria. 2010. *Theory of Planned Behaviour, Masihkah Relevan?* www.zakarija.staff.umm.ac.id
- Ajzen, Icek. 1988. *Attitudes, Personality, and Behavior*. Milton-Keynes, England: Open University Press & Chicago, IL: Dorsey Press.
- Ajzen, I. 2005. *Attitude, Personality, and Behavior*. 2nd Edition. Berkshire, UK Open University Press-McGraw Hill Education.
- 2002. *Constructing a TPB Questionnaire: Conceptual and Methodological Considerations*. September (Revised January, 2006).
- 1991. *The Theory Planned Behavior. Organizational Behavior and Human Decision Processes*. 50: 179-211.
- Ajzen, I., Fishbein, M. 1980. *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- Ajzen, Icek dan Fishbein, Martin. 1969. The Prediction of Behavioral Intentions in a Choice Situation. *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 5, 400-416.
- Ajzen, Icek dan Madden, Thomas J. 1986. Prediction of Goal-Directed Behavior: Attitudes, Intentions, and Perceived Behavioral Control. *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 22, 453 – 474.
- Anonim. 2013. *Revisi Cetak Biru Perbankan Syariah Hampir Selesai*, www.NERACA.co.id, Jakarta, 2 Januari 2013

- Bandura, A., 1977. *Social Learning Theory*, Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall.
- Burhanudin. 2011. *Theory Of Planned Behavior: Aplikasi Pada Niat Konsumen Untuk Berlangganan Surat Kabar Harian Kedaulatan Rakyat Di Desa Donotirto, Kecamatan Kretek, Kabupaten Bantul*, Penelitian.
- Chau, P.Y.K., Hu, P.J.W. 2002. *Examining a Model of Information Technology Acceptance by Individual Professionals: An Exploratory Study*, Journal of Management Information System, Spring.
- Chiou, Jyh-Shen. 1998. The Effects of Attitude, Subjective Norm, and Perceived Behavioral Control on Consumers' Purchase Intentions: The Moderating Effects of Product Knowledge and Attention to Social Comparison Information. *Proc Natl. Sci. Counc. ROC (C)*, Vol. 9 No. 2, 298-308
- Davis, F.D, Bagozzi. R.P. & Warshaw. P.R. 1989. *User acceptance of computer technology: a comparison of two theoretical models*, Management Science, 35, 982, 1003.
- Dharmmesta, Basu Swasta. 2003. "Pemasaran yang Berkeadilan Menuju Pemberdayaan Konsumen", *Pidato Pengukuhan Guru Besar pada Fakultas Ekonomi UGM, Yogyakarta*.
- Engel, James F., Black, Roger D. Dan Miniard, Paul W. 1994. *Consumer Behavior*, 6th ed. The Dryden Press, Chicago.
- Fathinah, K, F dan Baridwan, Zaki. 2012. *Determinan Minat dan Pengaruhnya Terhadap Perilaku Penggunaan Sistem Informasi Berbasis Teknologi di Bank Syariah*, Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB Vol 1, No. 1, Semester Ganjil 2012/2013, Universitas Brawijaya, Malang
- Fishbein, Martin and Icek Ajzen. 1975. *Belief, Attitude, Intention and Behavior*. Massachusetts : Addison-Wesley Publishing Company.
- Ghozali, Imam. 2002. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, Edisi 2, Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang
- Hartono, J.M. 2007. *Sistem Informasi keperilakuan*. Yogyakarta : Erlangga
- Hu, P. J., Chau, P. Y. K. Sheng, O. R. L., & Tam, K. Y., 1999. 'Examining the Technolog Acceptance Model Using Physical Acceptance of Telemedicine

- Technology'*, dalam *Journal of Management Information Systems*, Vol. 16, No. 2, pp. 91-112.
- Jazim Hamidi, et al . 2000. "Persepsi dan Sikap Masyarakat Santri Jawa Timur terhadap Bank Syariah", Penelitian dilakukan atas kerjasama BI dan Universitas Brawijaya Malang.
- Jogiyanto, 2007. *Sistem Informasi Keperilakuan*, Andi Offset Yogyakarta
- Mas'ud, H. Muchlis, 2012. *Pengaruh Sikap, Norma-norma Subyektif dan Kontrol Perilaku yang Dipersepsikan Nasabah Bank terhadap Keinginan untuk Menggunakan ATM Bank BCA di Kota Malang*, *Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, Vol. 1, No. 3, Desember 2012.
- Michener, H.A., DeLamater, J.D., & Myers, D.J. 2004. *Social Psychology*. 5th ed. Belmont. CA : Wadsworth.
- Outlook Perbankan Syariah Tahun 2013, Desember 2012, Bank Indonesia, 2012.
- Peter, J. Paul dan Olson, Jerry C. 1996. *Customer Behavior And Marketing Strategy*, 4th ed. Irwin Inc, Chicago.
- Santoso. 1993. *Lingkungan Tempat Tinggal dalam Menentukan Minat Berwiraswasta FKIP UNS*. (Laporan Penelitian). Surakarta: UNS.
- Schiffman, Leon G, Kanuk, Leslie L. 2004. *Consumer Behaviour*, Prentice Hall, New Jersey
- Sekaran., Uma. 2000. *Research Methods for Business: A Skill Building Approach*, John Willey & Sons
- Sugiyono. 1994. *Metode Penelitian Administrasi*, Bandung: CV. Alfabeta
- Tan, Margaret and Thompson S. H. Teo. 2000. "Factors Influencing the Adoption of Internet Banking". *Journal of the Association for Information Systems*. Volume1, July 2000. <http://jais.aisnet.org>
- Wibisono dkk. 1999. "Studi Pendahuluan Persepsi Masyarakat tentang BPR Syariah di Jawa Timur", Malang: Center For Business & Islamic Economic Studies, Faculty of Economics Brawijaya University dan Bank Indonesia Jakarta.