

## ABSTRAK

Nama : Dedek Abdul Halim  
Program Studi : Timur Tengah dan Islam  
Judul Tesis : Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah untuk  
Mendapatkan Pembiayaan pada Bank BNI Syariah (Study Kasus  
di Cabang XYZ)

Fungsi intermediasi adalah salah satu fungsi yang penting dalam dunia perbankan. Untuk mendeteksi fungsi intermediasi dapat digunakan indikator keuangan *Financing to Deposit Ratio* (FDR), yaitu perbandingan antara jumlah pembiayaan yang disalurkan terhadap jumlah dana pihak ketiga yang dihimpun dari masyarakat. Penyaluran pembiayaan di Bank BNI syariah cabang XYZ masih terlalu kecil jika dibandingkan dengan DPK yang berhasil dihimpun.

Penelitian ini merupakan studi kasus terhadap minat nasabah untuk mendapatkan pembiayaan di bank BNI syariah cabang XYZ, yang dilihat dari sudut pandang Nasabah yaitu materialisme, pelayanan dan lokasi bank syariah. Dengan menggunakan data sekunder yang berasal dari laporan keuangan dan laporan publikasi mengenai bank BNI syariah serta data primer yang berasal dari kuisisioner. Metode analisis statistik yang akan digunakan untuk pengolahan data adalah analisis regresi linear berganda. Dengan kesimpulan : Dalam rangka meningkatkan minat nasabah untuk mendapatkan pembiayaan dari Bank BNI syariah cabang XYZ maka margin dan bagi hasil harus bersaing dengan bank konvensional, pelayanan harus ditingkatkan serta lokasi bank syariah hendaknya berada di tempat yang strategis.

Kata Kunci : Materialisme, Pelayanan, Lokasi bank syariah, minat untuk mendapatkan Pembiayaan dari bank syariah.

## ABSTRACT

Name : Dedek Abdul Halim  
Study Program: Middle East and Islamic Studies  
Title : Factors Influencing Client Enthusiasm To Get The Defrayal  
at Bank of Bni Moslem Law ( Study Case at Branch XYZ)

Intermediary function is one of important functions in the world of banking. To detect it, one can use one of finance indicators, that is *Financing to Deposit Ratio (FDR)*. It is comparison of amount of defrayal channelled with amount of third party savings collected from society. Defrayal Channelling in BNI Moslem Bank - Branch XYZ is still remarkably smaller than third-party fund collected.

This research represents the case study to customer enthusiasm to get defrayal from BNI Moslem Bank-Branch XYZ, which is observed from customer points of view, those are materialism, service and location of Moslem bank. By using secondary data derived from financial statements and publicized reports of BNI Moslem Bank and also from primary data earned from questionnaires. Statistical analysis method used for the data processing is doubled linear regression analysis. Having as a conclusion : In order to improve customer enthusiasm to get the Defrayal from BNI Moslem Bank- Branch XYZ, hence margin and sharing holder have to vie with those kind of the conventional bank, service has to be improved and location of Moslem bank must be strategic and convenient.

Keyword : Materialism, Service, Location of Moslem Bank, enthusiasm to get the Defrayal from Moslem bank.

## الخلاصة

اسم : ديديك عبد الحليم  
برنامج دراسي : دراسة ولاية الشرق الأوسط والإسلام  
موضوع : العوامل المؤثرة على رغبة المضاربين للحصول على التمويل من قبل بنك دولة إندونيسيا الإسلامي – BNI - Syari'ah (دراسة واقعية في المكتب الفرعي الفلاني)

التوسيط هو وأحد الأثر ياء المهمة في المجال المصرفي، وتمكن معالجة أهميته بعامله مالية (-FDR - Financing to Deposit Ratio)، يعني المقارنة بين كمية التمويل المصرفية وكمية أموال صاحب المال المجموعة من المجتمع، وما زال التمويل في بنك دولة إندونيسيا الإسلامي في المكتب الفرعي الفلاني قليلا بالنسبة لكمية الأموال المجموعة من أصحاب المال. وهذا البحث دراسة واقعية لرغبة المضاربين في الحصول على التمويل من قبل بنك دولة إندونيسيا المكتب الفرعي الفلاني كونه هذه الرغبة من جهة نظر المضاربين وهي المادية الخدمة وموقف البنك الإسلامي، ويستخدم هذا البحث البيانات الفرعية الناتجة من البيانات المالية والبيانات الإعلانية عن حال بنك دولة إندونيسيا، وأيضا البيانات الأصلية الناتجة من الاستمارات، وطريقة التحليل المستخدمة هي قاعة (Multiple Linier Regression) وخلاصة البحث: تولي خدمة للمضاربين في الحصول على التمويل من قبل بنك دولة إندونيسيا المكتب الفرعي الفلاني لا بد من أن تكون نسبة المضاربة وسابقة بنسبتها في البنوك العامة، وتحسين نوعية الخدمة واختيار المكان الإسلامي تيراتيحي لمكتب البنك.

مفتاح الكلمات: المادية، الخدمة، موقع البنك الإسلامي، الرغبة في الحصول على التمويل من قبل البنك الإسلامي.

## RINGKASAN EKSEKUTIF

Peningkatan peranan perbankan sangat diperlukan untuk meningkatkan volume usaha pada sektor riil yang dapat mendorong pertumbuhan ekonomi dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Khususnya perbankan syariah adalah salah satu sektor kunci yang berfungsi sebagai lembaga intermediasi, yaitu menyalurkan dana dari pihak yang kelebihan dana kepada pihak yang membutuhkan dana. Pada kenyataannya dalam menjalankan operasional perbankan syariah mengalami kesulitan dalam mengendalikan likuiditasnya secara efisien. Hal itu terlihat pada gejala seperti, tidak tersedianya kesempatan investasi segera atas dana-dana simpanan yang diterimanya. Dana-dana tersebut terakumulasi dan menganggur (*idle*) untuk beberapa hari sehingga mempengaruhi tingkat *Financing to Deposit Ratio* (FDR).

Fungsi intermediasi adalah salah satu fungsi yang penting dalam dunia perbankan, untuk mendeteksi fungsi intermediasi dapat digunakan indikator keuangan yaitu *Financing to Deposit Ratio* (FDR). *Financing to Deposit Ratio* (FDR) merupakan perbandingan antara jumlah pembiayaan yang disalurkan terhadap jumlah dana pihak ketiga yang dihimpun dari masyarakat.

Disamping itu fungsi bank syariah sebagai lembaga intermediasi harus dapat menggerakkan sektor riil. Dan indikator yang dapat memberikan informasi kepada kita apakah suatu bank syariah sudah menjalankan fungsi ini dengan baik atau belum adalah FDR. Dimana semakin tinggi FDR suatu bank syariah yaitu mendekati 100 % maka bank syariah ini dapat dikatakan sudah menjalankan fungsi intermediasi dengan baik. Menurut ketentuan Bank Indonesia FDR yang ideal untuk bank syariah adalah 85% sampai dengan 110%, sehingga bank syariah yang mempunyai FDR dibawah 85% dapat dikatakan belum menjalankan fungsi intermediasi dengan baik. Kondisi tingkat FDR dibawah ketentuan yang telah ditetapkan oleh Bank Indonesia dapat kita temui di bank BNI syariah cabang XYZ.

FDR bank bni syariah secara keseluruhan hingga september 2007 menunjukkan angka 104,37 %, sedangkan ketentuan Bank Indonesia FDR untuk bank syariah maksimum adalah 110 %. Dimana angka tersebut jika kita *breakdown* lagi maka terdiri dari kumpulan angka FDR cabang-cabang BNI

syariah, dari data yang diperoleh dari sumber laporan keuangan gabungan bank BNI syariah periode September 2007 terdapat angka yang bervariasi mulai dari yang dibawah 85% hingga diatas 100%. Untuk kondisi tingkat FDR dibawah 85% dapat kita temui di bank BNI syariah cabang XYZ yaitu sebesar 67,71%.

Berdasarkan uraian diatas, maka rumusan masalah dalam tesis ini adalah dalam rangka untuk menjadi lembaga intermediasi yang baik maka FDR bank BNI Syariah cabang XYZ seharusnya berada diantara 85% hingga diatas 100%, atau pembiayaan yang disalurkan mendekati bahkan melebihi DPK yang berhasil dihimpun. Namun pada kenyataannya bank BNI syariah cabang XYZ memiliki tingkat *Financing to Deposit Ratio* (FDR) dibawah ketentuan minimum Bank Indonesia. Sehingga dalam rangka mengidentifikasi faktor-faktor yang dapat meningkatkan minat nasabah atau non nasabah untuk mendapatkan pembiayaan di bank BNI syariah cabang XYZ, maka beberapa pertanyaan yang akan dijawab dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Apakah materialisme mempengaruhi minat nasabah untuk mendapatkan pembiayaan dari bank syariah XYZ?
2. Apakah pelayanan mempengaruhi minat nasabah untuk mendapatkan pembiayaan dari bank syariah XYZ?
3. Apakah lokasi bank syariah mempengaruhi minat nasabah untuk mendapatkan pembiayaan dari bank syariah XYZ?
4. Apakah pengetahuan tentang bank syariah mempengaruhi minat nasabah untuk mendapatkan pembiayaan dari bank syariah XYZ?
5. Apakah komitmen keagamaan mempengaruhi minat nasabah untuk mendapatkan pembiayaan dari bank syariah XYZ?

Sesuai dengan rumusan permasalahan dalam penelitian ini, yaitu dengan kondisi yang harus menjadi lembaga intermediasi yang baik namun pada kenyataannya bank BNI syariah cabang XYZ memiliki tingkat *Financing to Deposit Ratio* (FDR) sebesar 67,71% yang masih di bawah ketentuan BI sebesar 85%. Maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah mengidentifikasi faktor-faktor yang menyebabkan rendahnya minat nasabah dan non nasabah dilingkungan bank BNI syariah cabang XYZ untuk mendapatkan pembiayaan yang dilihat dari sudut pandang nasabah, antara lain sebagai berikut :

1. Mengetahui pengaruh materialisme terhadap minat nasabah untuk mendapatkan pembiayaan dari bank syariah XYZ?
2. Mengetahui pengaruh pelayanan terhadap minat nasabah untuk mendapatkan pembiayaan dari bank syariah XYZ?
3. Mengetahui pengaruh lokasi bank syariah terhadap minat nasabah untuk mendapatkan pembiayaan dari bank syariah XYZ?
4. Mengetahui pengaruh pengetahuan tentang bank syariah terhadap minat nasabah untuk mendapatkan pembiayaan dari bank syariah XYZ?
5. Mengetahui pengaruh komitmen keagamaan terhadap minat nasabah untuk mendapatkan pembiayaan dari bank syariah XYZ?

Dalam studi kasus untuk mengembangkan pengetahuan yang mendalam mengenai obyek yang diteliti dengan tetap mempertahankan keutuhan dari obyek sehingga data yang dikumpulkan dapat dipelajari sebagai keseluruhan yang terintegrasi, maka perlu diberikan batasan masalah sebagai berikut :

1. Untuk meningkatkan pembiayaan dipengaruhi oleh faktor demand (nasabah) dan supply (perbankan) yaitu : (1) alternatif meminjam ; (2) pelayanan bank umum, (3) budaya ; (4) kelayakan usaha ; (5) karakter nasabah dan ; (6) kelengkapan administrasi, Duddy Roesmara Donna, 2004. Namun dalam penelitian ini hanya difokuskan pada sisi demandnya saja, yaitu materialisme, pelayanan, lokasi bank syariah, pengetahuan tentang bank syariah, komitmen keagamaan dan minat untuk mendapatkan pembiayaan dari bank syariah.
2. Penelitian ini dibatasi hanya untuk mengidentifikasi pengaruh kelima variabel independent terhadap variabel dependen dari sisi *demand* (nasabah/pelanggan) yaitu : variabel independent : (1) Materialisme ; (2) Pelayanan ; (3) Lokasi bank syariah ; (4) Pengetahuan tentang bank syariah ; (5) Komitmen keagamaan terhadap variabel dependen ; (6) Minat nasabah untuk mendapatkan pembiayaan dari bank syariah. Kelima variabel independen ini disebut variabel moderator (*moderating variable*), Uma Sekaran, 2006.
3. Penelitian ini mengacu pada model konseptual yang terdapat dalam penelitian Duddy Roesmara Donna, 2004, yang hanya ditinjau dari sisi

demand (nasabah) saja, adapun ketiga alasan yang mendasari keputusan ini adalah:

- Besar kemungkinan adanya kesulitan untuk menggali informasi, termasuk informasi keuangan dan *market share* yang rahasia dari objek penelitian.
  - Variabel-variabel yang mempengaruhi dari sisi supply dalam hal ini yang dilakukan oleh perbankan lebih kepada persyaratan untuk mendapatkan pembiayaan sesuai dengan prinsip *prudential banking* yang sudah diatur oleh bank Indonesia.
  - Nilai pelanggan dapat mempengaruhi nilai perusahaan secara positif (Aaker, 1991), sehingga dengan melakukan penelitian dari sisi *demand* (nasabah/pelanggan) sudah dapat memberikan gambaran tentang nilai perusahaan.
4. Pembiayaan yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah piutang murabahah, pembiayaan mudharabah dan musyarakah.
  5. Penelitian ini hanya dilakukan kepada nasabah dan non nasabah yang dilakukan dilingkungan bank BNI Syariah kantor cabang XYZ.

Responden diwakili oleh 200 nasabah dan non nasabah bank BNI syariah kantor cabang XYZ.

Untuk memecahkan masalah yang diangkat dalam penelitian ini, maka berdasarkan kerangka pemikiran diatas, hipotesis penelitian ini disusun sebagai berikut :

H<sub>01</sub> : Tidak terdapat pengaruh materialisme terhadap minat nasabah untuk mendapatkan pembiayaan dari bank syariah.

H<sub>a1</sub> : Terdapat pengaruh materialisme terhadap minat nasabah untuk mendapatkan pembiayaan dari bank syariah.

H<sub>02</sub> : Tidak terdapat pengaruh pelayanan terhadap minat nasabah untuk mendapatkan pembiayaan dari bank syariah.

H<sub>a2</sub> : Terdapat pengaruh pelayanan terhadap minat nasabah untuk mendapatkan pembiayaan dari bank syariah.

H<sub>03</sub> : Tidak terdapat pengaruh lokasi bank syariah terhadap minat nasabah untuk mendapatkan pembiayaan dari bank syariah.

Ha<sub>3</sub> : Terdapat pengaruh lokasi bank syariah terhadap minat nasabah untuk mendapatkan pembiayaan dari bank syariah.

H<sub>04</sub> : Tidak terdapat pengaruh pengetahuan tentang bank syariah terhadap minat nasabah untuk mendapatkan pembiayaan dari bank syariah.

Ha<sub>4</sub> : Terdapat pengaruh pengetahuan tentang bank syariah terhadap minat nasabah untuk mendapatkan pembiayaan dari bank syariah.

H<sub>05</sub> : Tidak terdapat pengaruh komitmen keagamaan terhadap minat nasabah untuk mendapatkan pembiayaan dari bank syariah.

Ha<sub>5</sub> : Terdapat pengaruh komitmen keagamaan terhadap minat nasabah untuk mendapatkan pembiayaan dari bank syariah.

Penelitian ini merupakan studi kasus terhadap minat nasabah untuk mendapatkan pembiayaan dalam rangka meningkatkan *Financing to Deposit Ratio* (FDR) di bank BNI syariah cabang XYZ. Dengan menggunakan pendekatan kuantitatif yang diawali dengan studi literatur yang mencakup kajian teori, penelitian sebelumnya dan model yang berkaitan dengan masalah, kemudian dilanjutkan dengan pengumpulan data primer melalui kuesioner dari 200 (dua ratus) responden yang merupakan nasabah dan non nasabah bank BNI Syariah XYZ. Jawaban responden selanjutnya akan dianalisis secara kuantitatif dengan maksud untuk mencari jawaban atas hipotesis penelitian ini. Digunakan model ekonometri dengan satu variabel terikat yang dihasilkan dari penjumlahan atau rata-rata skor seluruh jawaban pada masing-masing variabel moderator yang dipilih responden dalam rentang skala likert (1-5).

Metode analisis statistik yang akan digunakan untuk pengolahan data adalah analisis regresi berganda yang diawali dengan uji validitas dan uji reliabilitas dengan menggunakan instrument *Cronbach's Alpha Coefficient*.

Dari kelima faktor yang diduga berpengaruh terhadap minat nasabah untuk mendapatkan pembiayaan di bank syariah cabang XYZ, yaitu variabel Materialisme, Pelayanan, Lokasi bank Syariah, Pengetahuan tentang bank syariah dan Komitmen keagamaan, maka dapat ditarik kesimpulan :

1. Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel materialisme dengan minat nasabah maupun non nasabah bank BNI Syariah cabang XYZ untuk mendapatkan pembiayaan. Variabel materialisme berpengaruh secara negatif,



dimana penurunan setiap satu unit materialisme (bisa berupa tingkat margin, bagi hasil maupun biaya-biaya lainnya) akan mengakibatkan peningkatan minat untuk mendapatkan pembiayaan dari bank syariah sebesar persentase slope persamaan regresinya.

2. Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel pelayanan dengan minat nasabah maupun non nasabah bank BNI Syariah cabang XYZ untuk mendapatkan pembiayaan. Variabel pelayanan berpengaruh secara positif, dimana peningkatan setiap satu unit pelayanan (bisa berupa tingkat kemudahan memenuhi kelengkapan administrasi, kecepatan proses pencairan pembiayaan) akan mengakibatkan peningkatan minat untuk mendapatkan pembiayaan dari bank syariah sebesar persentase slope persamaan regresinya.
3. Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel lokasi bank syariah dengan minat nasabah maupun non nasabah bank BNI Syariah cabang XYZ untuk mendapatkan pembiayaan. Variabel lokasi bank syariah berpengaruh secara positif, dimana peningkatan setiap satu unit lokasi (bisa berupa letak yang strategis dan berada di lokasi pusat perniagaan) akan mengakibatkan peningkatan minat untuk mendapatkan pembiayaan dari bank syariah sebesar persentase slope persamaan regresinya.