

Analisis Preferensi Masyarakat Akademis pada Produk-Produk Perbankan Syariah (Studi Pada Dosen Perguruan Tinggi Islam di Bandung Raya)

¹Sri Fadilah, ²Yuni Rosdiana, ³Mey Maemunah

Program Studi Akuntansi, FEB Unisba. Jalan Taman Sari No. 1 Bandung

¹srifadilah71@yahoo.com

Abstrak

Kepercayaan masyarakat masih diduga sebagai salah satu faktor kinerja bank syariah dianggap belum cukup baik dibandingkan dengan kinerja bank konvensional. Untuk itu aspek preferensi masyarakat pada produk-produk perbankan syariah menjadi sangat penting sebagai penilai kinerja perbankan. preferensi diartikan sebagai “pilihan atau kesukaan” atau “hal yang lebih menyukai”. Bagi berbagai pihak, preferensi merupakan suatu hal yang harus menjadi pusat perhatian, termasuk bagi manajemen bank syariah. Metode penelitian yang digunakan peneliti adalah metode deskriptif analisis. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian adalah: (1) kuesioner; (2) wawancara; dan (3) dokumentasi. Adapun target populasi dalam penelitian ini adalah dosen atau staf pengajar dari beberapa perguruan tinggi Islam yang ada di kota Bandung. Hasil penelitian menunjukkan bahwa umumnya preferensi masyarakat akademis perguruan tinggi Islam terhadap produk-produk perbankan syariah menunjukkan telah memiliki preferensi yang baik hal ini dilihat dari (1) pengetahuan responden terhadap produk perbankan syariah, (2) Pemilihan produk perbankan syariah reponden saat ini dan (3) pemilihan responden akan produk perbankan syariah pada masa yang akan datang. Hasil penelitian menunjukkan adanya konsistensi antara pengetahuan dan preferensinya pada produk perbankan syariah.

Kata Kunci: Preferensi, Produk Perbankan Syariah dan Akademisi

Abstract

Public trust is still suspected as one of the performance factors of Islamic banks that are considered not good enough compared to the performance of conventional banks. For this reason, the aspect of people's preference for Islamic banking products is very important as an assessment of banking performance. preferences are defined as "choices or preferences" or "things that are more like". For various parties, preference is a matter that must be the center of attention, including for the management of Islamic banks. The research method used by researchers is descriptive analysis method. The data collection techniques used in the study are: (1) questionnaire; (2) interviews; and (3) documentation. The target population in this study are lecturers or teaching staff from several Islamic universities in the city of Bandung. Hail of the research shows that generally the preference of the academic community of Islamic tertiary institutions for sharia banking products shows that they have good preferences, seen from (1) respondents' knowledge of Islamic banking products, (2) the selection of Islamic banking products currently and (3) selection of respondents for Islamic banking products in the future. The results of the study show the consistency between knowledge and preferences in Islamic banking products.

Keywords: Preferences, Islamic Banking Products and Academics

A. Pendahuluan

Perbankan Syariah yang berfungsi sebagai lembaga perantara keuangan, juga melakukan transaksi-transaksi yang sama halnya dengan perbankan konvensional. Untuk melakukan evaluasi tersebut tidak cukup dari pencapaian aspek keuangan perbankan saja. Ada variabel-variabel lain yang diduga sangat mempengaruhinya antara lain kepercayaan

masyarakat dalam menggunakan jasa perbankan. Kepercayaan ini bisa dilihat dari bagaimana respon masyarakat terhadap kinerja yang telah dicapai selama ini. (Sri Fadilah:2011). Kepercayaan masyarakat masih diduga sebagai salah satu faktor kinerja bank syariah dianggap belum cukup baik dibandingkan dengan kinerja bank konvensional. Untuk itu aspek respon masyarakat sangat penting sebagai penilai kinerja perbankan.

Bank syariah tidak hanya menawarkan fasilitas yang sama dengan bank konvensional tetapi juga prinsip syariah. Dari studi tersebut dan sejalan dengan riset Sri Fadilah (2011) terdapat dua hal yang sama bahwa faktor yang mendorong nasabah untuk memilih bank syariah adalah faktor agamis dan ekonomis. Di sisi lain kedua faktor tersebut menjadi berlawanan. Faktor agamis lebih menekankan pada bagaimana bank-bank syariah menerapkan prinsip-prinsip Islam, sedangkan faktor ekonomis lebih menekankan pada berapa keuntungan yang diterima dan berapa biaya yang ditanggung oleh nasabah. Oleh karena itu faktor agamis belum cukup menjadi faktor penentu masyarakat untuk memilih bank syariah karena faktor ekonomis masih mendominasi alasan masyarakat dalam memilih bank syariah.

Dalam situasi dunia perbankan yang masih didominasi oleh sistem perbankan konvensional, maka tingkat bunga masih menjadi rujukan bagi nasabah. Akibatnya bank syariah dianggap tidak menarik bagi masyarakat yang masih memiliki motif keuntungan (Karim:2001). Sebaliknya secara umum nasabah merasa puas dengan pelayanan bank syariah berkenaan dengan produk dan jasa yang diadopsinya. (Amossawi.2008) Hal di atas juga didukung oleh studi Naser (1999) yang mengindikasikan adanya kekecewaan masyarakat terhadap pelayanan bank syariah sehingga mereka belum menggunakan produk bank syariah..

Masyarakat Islam dapat dilihat dari aktivitas akademisnya. Yang dimaksud dengan kegiatan akademis adalah kegiatan yang dalam ruang lingkup pendidikan yaitu kegiatan belajar mengajar. Dalam penelitian ini, yang melakukan kegiatan akademis adalah dosen sebagai ikon aktivitas akademik. Dosen adalah profesi yang berkaitan dengan proses belajar mengajar dan melaksanakan tiga pilar tridharma perguruan tinggi. Selanjutnya, dosen adalah masyarakat akademisi sangat memperhatikan asumsi-asumsi rasionalitas, termasuk diantaranya pemilihan bank syariah sebagai pilihan untuk transaksi keuangannya. Transaksi keuangan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah pemilihan bank syariah untuk transaksi dan preferensi pada produk-produk bank syariah. Juga dosen sebagai tokoh di kampus akan menjadi contoh strategi bagi mahasiswanya termasuk pilihan perbankannya.

Bank syariah dalam melakukan kegiatan operasionalnya memiliki peran yang sama dengan bank konvensional yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit. Yang berbeda antara bank syariah dengan bank konvensional adalah bank syariah dalam menawarkan baik produk – produk penghimpunan dana dan produk penyaluran dana menstandarkan pada kaidah-kaidah Syariat Islam. Berdasarkan latar belakang di atas, maka perumusan masalah penelitian ini adalah bagaimana preferensi masyarakat akademisi pada produk-produk perbankan syariah di kota Bandung.

B. Landasan Teori

2.1 Perbankan Syariah

Menurut UU No. 10 tahun 1998 tentang Perubahan UU No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan, disebutkan bahwa Bank Syariah adalah Bank Umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Dalam menjalankan aktivitasnya, Bank Syariah menganut prinsip-prinsip sebagai berikut: Prinsip Keadilan, prinsip kesederajatan dan prinsip ketenteraman.

Selanjutnya, dasar hukum untuk perbankan syariah akan dijelaskan sebagai berikut. Pemungutan riba dengan jelas dan tegas telah diharamkan Allah¹, sebagaimana termaktub dalam Al Qur'an Surah 2: 278-279: "Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkanlah sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman. Maka, jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertobat (dari pengambilan riba) maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya."

Pelarangan riba ini tentunya terkait dengan keburukan-keburukan praktik riba. Yusuf al-Qardawi mengemukakan setidaknya empat alasan pelarangan riba, yakni:

1. *Taking interest implies taking another person's property without giving him anything in exchange. The lender receives something for nothing.*
2. *Dependence on interest discourages people from working to earn money. lent at interest will not be used in industry, trade or commerce, all of which need capital, thus depriving society of benefit*
3. *Permitting the taking of interest discourages people from doing good. If interest is prohibited, people will lend to each other with goodwill expecting nothing more back than they have loaned.*
4. *The lender is likely to be wealthy and the borrower poor. The poor will be exploited by the wealthy through the charging of interest on loans.*

Kemudian Tahun 1998, pemerintah mengeluarkan UU no 10 tahun 1998 sebagai perubahan dari UU no 7 tahun 1992. Isi dari UU no 10 tahun 1998 adalah bank Syariah mendapat kesempatan untuk meningkatkan peranannya untuk menampung aspirasi dan kebutuhan masyarakat. Oleh karena itu, undang-undang tersebut memberikan yang seluas-luasnya bagi masyarakat untuk mendirikan bank yang menyelenggarakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, termasuk pemberian kepada bank umum untuk membuka kantor cabang yang khusus menyelenggarakan kegiatan berdasarkan prinsip Syariah.

Secara spesifik ketentuan bank Syariah tertuang dalam pasal 13 UU no 10 tahun 1998 sebagai berikut: Prinsip Syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk menyimpan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan Syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), Pembiayaan berdasarkan penyertaan modal (*Musharakah*), prinsip jual beli memperoleh keuntungan (*Muarabahah*) atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*Ijarah*) atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dan pihak bank oleh pihak lain (*ijarah wa iqtina*). Berdasarkan uraian di atas, jelas bahwa bank yang beroperasi atas dasar syariah pada dasarnya berada pada posisi yang setara dengan bank-bank konvensional lainnya.

2.2 Preferensi Pada Produk-Produk Perbankan Syariah

Untuk memahami pengertian preferensi itu sendiri, dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (Departemen Pendidikan & Kebudayaan Republik Indonesia yang diterbitkan oleh Balai Pustaka (2012), preferensi diartikan sebagai "*pilihan atau kesukaan*" atau "*hal yang lebih menyukai*". Bagi berbagai pihak, preferensi merupakan suatu hal yang harus menjadi pusat perhatian, termasuk bagi manajemen bank syariah.

Sesuai peran bank syariah sebagai intermediasi, maka produk-produk bank syariah pada umumnya dibagi dalam dua kelompok besar yaitu, produk penghimpunan dana dari masyarakat penabung dan produk pembiayaan kepada masyarakat yang meminjam/pembiayaan. Produk-produk perbankan syariah umumnya dikaitkan dengan prinsip-prinsip syariah diantaranya: mudharabah, musyarakah, murabahah, Al wadiah, Salam, Istisna, Qordul hasan, Ijarah, Rahn dan masih banyak produk perbankan syariah lainnya. Setiap masyarakat/konsumen bank termasuk bank syariah akan memiliki preferensi atau pilihan masing-masing yang didasarkan pada faktor-faktor preferensi yang berbeda-beda (Sri Fadilah.2011). Untuk bank syariah, terminologi untuk produk-produk banknya sangat spesifik yang tentu saja untuk orang Indonesia masih perlu pengetahuan lebih.

Dengan mengetahui preferensi masyarakat terhadap produk dan jasa bank syariah, maka pihak manajemen bank syariah dapat melakukan berbagai strategi pengembangan. Strategi pengembangan yang dapat dilakukan haruslah memperhatikan berbagai faktor/alasan dipilihnya produk dan jasa bank syariah tersebut. Untuk produk dan jasa yang tingkat preferensi tinggi, maka pihak manajemen harus dapat mempertahankannya, sedangkan untuk produk dan jasa yang tingkat preferensi rendah pihak manajemen harus dapat meningkatkannya.

Perilaku seorang konsumen dalam menentukan pilihannya terhadap barang dan jasa yang disukainya berbeda-beda tiap-tiap individu. Hal ini tergantung pada faktor-faktor yang mempengaruhi seorang konsumen tersebut dalam mengambil keputusannya. Dalam proses pengambilan keputusan tersebut tergantung pada faktor-faktor yang ada dalam diri individu (*internal factor*) maupun faktor luar individu (*external factor*).

Mengenai kegiatan usaha yang bisa dilakukan oleh bank Syariah mencakup beberapa kegiatan usaha, yaitu:

- a. Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan yang meliputi;
 - 1 giro berdasarkan prinsip *wadi'ah*;
 - 2 tabungan berdasarkan prinsip *wadi'ah* atau *mudharabah*'
 - 3 deposito berjangka berdasarkan prinsip *mudharabah*;
 - 4 bentuk lain berdasarkan prinsip *wadi'ah* atau *mudharabah*
- b. Melakukan penyaluran dana melalui :
 1. transaksi jual beli berdasarkan prinsip: *murabahah*; *istishna*; *ijarah*; *salam*; jual beli lainnya.
 2. Pembiayaan bagi hasil berdasarkan prinsip: *musharabah*; *musyarakah*; bagi hasil lainnya.
 3. Pembiayaan lainnya berdasarkan prinsip *hiwalah*; *rahn*; *qardh*
- c. membeli, menjual dan atau menjamin atas risiko sendiri surat-surat berharga pihak ketiga yang diterbitkan atas dasar transaksi nyata (*underlying transaction*) berdasarkan prinsip jual beli atau *hiwalah*;
- d. membeli surat-surat berharga Pemerintah dan atau Bank Indonesia yang diterbitkan atas dasar Prinsip Syariah;
- e. Memindahkan uang untuk kepentingan sendiri dan atau nasabah berdasarkan prinsip *wakalah*;
- f. Menerima pembayaran tagihan atas surat berharga yang diterbitkan dan melakukan perhitungan dengan atau antar pihak ketiga berdasarkan prinsip *wakalah*;
- g. Menyediakan tempat untuk menyimpan barang dan surat-surat berharga berdasarkan prinsip *wadi'ah yad amanah*;
- h. melakukan kegiatan penitipan penitipan termasuk penatausahaannya untuk kepentingan pihak lain berdasarkan suatu kontrak dengan prinsip *wakalah*;
- i. melakukan penempatan dana dari nasabah kepada nasabah lain dalam bentuk surat berharga yang tidak tercatat di bursa efek berdasarkan ujr;

- j. memberikan fasilitas *letter of credit* (L/C) berdasarkan prinsip *wakalah*, *mudharabah*, dan *wadi'ah*, serta memberikan fasilitas garansi bank berdasarkan prinsip *kafalah*.
- k. Melakukan kegiatan usaha kartu debit berdasarkan prinsip *ujr*;
- l. Melakukan kegiatan wali amanat berdasarkan prinsip *wakalah*;
- m. Melakukan kegiatan lain yang lazim dilakukan sepanjang disetujui oleh Dewan Syariah Nasional.

Selain dapat melakukan kegiatan usaha sebagaimana disebutkan diatas, Bank Umum Syariah dapat pula melakukan kegiatan usaha;

- a. Melakukan kegiatan dalam valuta asing berdasarkan prinsip *sharf*
- b. Melakukan kegiatan penyertaan modal berdasarkan prinsip *musyarakah* dan atau *mudharabah* pada bank atau perusahaan lain yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syariah;
- c. Melakukan kegiatan penyertaan modal sementara berdasarkan prinsip *musyarakah* dan atau *mudharabah* untuk mengatasi akibat kegagalan pembiayaan dengan syarat harus menarik kembali penyertaannya;
- d. Bertindak sebagai pendiri dana pensiun dan pengurus dana pensiun berdasarkan Prinsip Syariah sesuai dengan ketentuan dalam perundang-undangan dana pensiun berlaku.

Dalam hal ini, bank Syariah dalam menjalankan kegiatan usahanya dapat bertindak sebagai lembaga *baitul mal*, yaitu menerima dana yang berasal dari zakat, *infaq*, *shadaqah*, *waqaf*, hibah atau dana sosial lainnya dan menyalurkannya kepada yang berhak dalam bentuk santunan dan atau pinjaman kebajikan (*qardh ul hasan*).

C. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan peneliti adalah metode deskriptif analisis. Penelitian deskriptif. Variabel penelitian ini yaitu preferensi masyarakat akademisi pada produk perbankan syariah. Adapun operasionalisasi variabel tersebut sebagai berikut: transaksi jual beli, Pembiayaan bagi hasil dan Pembiayaan lainnya

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian adalah: (1) kuesioner; (2) wawancara; dan (3) dokumentasi. Adapun target populasi dalam penelitian ini adalah dosen atau staf pengajar dari beberapa perguruan tinggi Islam yang ada di kota Bandung. Adapun daftar universitas yang ada di kota Bandung yang dijadikan sebagai unit analisis responden adalah: (1) Universitas Islam Bandung (UNISBA); (2) Universitas Islam Negeri (UIN) Sunan Gunung Jati; Universitas Islam Nusantara (UNINUS); Universitas Islam Muhamadiyah Bandung; Sekolah Tinggi Agama Islam (STAI) Bandung dan Sekolah Tinggi Sabili

D. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Bank syariah merupakan lembaga keuangan bank yang melaksanakan peran intermediasi perbankan syariah yaitu menghimpun dana dari nasabah penabung atau penghimpunan dana dan menyalurkan kepada nasabah pembiayaan. Terkait dengan preferensi masyarakat akademisi pada perguruan tinggi islam akan dilihat bagaimana pilihan mereka pada produk-produk perbankan syariah dari produk penghimpunan/tabungan dan produk penyaluran/pembiayaan. Adapun penjelasan terkait dengan Preferensi Masyarakat Akademisi Yang Berasal Dari Perguruan Tinggi Islam Terhadap Produk-Produk Perbankan Syariah akan dijelaskan pada pembahasan berikut ini.

A. Preferensi Masyarakat Akademisi Yang Berasal Dari Perguruan Tinggi Islam Terhadap Produk-Produk Penghimpunan/Tabungan Perbankan Syariah

Preferensi Masyarakat Akademisi Yang Berasal Dari Perguruan Tinggi Islam Terhadap Produk penghimpunan/tabungan Perbankan Syariah diharapkan telah memiliki preferensi yang baik mengingat sebagai masyarakat akademisi telah memiliki sebagai masyarakat yang edukabel telah memiliki informasi dan pengetahuan produk-produk perbankan syariah khususnya produk penghimpunan/tabungan perbankan syariah.

Hal pertama yang akan dilihat untuk mengetahui Preferensi Masyarakat Akademisi Yang Berasal Dari Perguruan Tinggi Islam Terhadap Produk-Produk Perbankan Syariah adalah dilihat dari produk-produk penghimpunan/ tabungan apa saja yang diketahui. Di bawah ini disajikan produk-produk penghimpunan/tabungan yang diketahui oleh masyarakat akademisi pada perguruan tinggi islam.

Tabel 4.1 Jenis Produk Penghimpunan Dana Yang Responden Ketahui

No	Produk Yang Diketahui Saat Ini	Presentasi
1	Tabungan Mudharabah	87
2	Dana Pensiun Lembaga Keuangan	62
3	Deposito Mudharabah Mutlaqoh	30
4	Deposito Mudharabah Muqayyah	26
5	Giro al Wadi'ah	19
6	Simpanan Haji	18
7	Penghimpunan Zakat/infaq/Shodaqoh	13
8	Produk Simpanan lainnya	13

Berdasarkan informasi pada tabel di atas, ternyata produk penghimpunan tabungan yang paling diketahui oleh Masyarakat Akademisi Yang Berasal Dari Perguruan Tinggi Islam adalah tabungan mudharabah. Kemudian tabungan terkait dengan dana pensiun, kemudian giro wadi'ah, simpanan haji dan tabungan dana ZIS.

Kemudian, dilihat juga sebagai bagian preferensi yaitu produk-produk apa saja yang dipilih oleh Masyarakat Akademisi Yang Berasal Dari Perguruan Tinggi Islam sebagai media untuk menggunakan bank syariah. Di bawah ini, disajikan produk-produk penghimpunan/tabungan yang sudah dipilih oleh Masyarakat Akademisi Yang Berasal Dari Perguruan Tinggi Islam.

Tabel 4.2 Produk Yang Dipilih Sekarang

No	Produk Yang Diketahui Saat Ini	Presentasi
1	Tabungan Mudharabah	74
2	Dana Pensiun Lembaga Keuangan	8
3	Deposito Mudharabah Muqayyah	1
4	Giro al Wadi'ah	33
6	Penghimpunan Zakat/infaq/Shodaqoh	5
7	Produk Simpanan lainnya	2

Berdasarkan informasi tabel di atas, ternyata produk tabungan mudharabah merupakan produk yang banyak dipilih saat ini. Artinya, Masyarakat Akademisi Yang Berasal Dari Perguruan Tinggi Islam sebagai nasabah penabung sebagian besar memilih tabungan mudharabah sebagai pilihan. Adapun alasan preferensi Masyarakat Akademisi Yang Berasal Dari Perguruan Tinggi Islam untuk memilih produk tabungan seperti dalam tabel di atas adalah: (1) keterikatan gaji (Bank pemberi gaji responden); (2) kemudahan transaksi auto debit; (3) Faktor yang memberi keuntungan (4) Familiar/ mudah disebut/sudah biasa mendengar; (5) Tanpa bunga; (6) Islami (responden adalah muslim dan sebagai dosen pada perguruan tinggi Islam) dan (7) simpanan masa depan

Terakhir untuk mengetahui preferensi Masyarakat Akademisi Yang Berasal Dari Perguruan Tinggi Islam pada produk-produk perbankan syariah adalah pilihan responden

akan produk perbankan syariah di masa yang akan datang. Di bawah ini, disajikan produk-produk penghimpunan tabungan perbankan syariah.

Tabel 4.3 Jenis Produk Yang Akan Responden Pilih di Masa Datang

No	Produk Yang Diketahui Saat Ini	Presentasi
1	Tabungan Mudharabah	22
2	Dana Pensiun Lembaga Keuangan	58
3	Deposito Mudharabah Mutlaqoh	5
4	Deposito Mudharabah Muqayyah	3
5	Giro al Wadi'ah	5
6	Simpanan Haji	11
7	Penghimpunan Zakat/infaq/Shodaqoh	3
8	Produk Simpanan lainnya	11

Berdasarkan informasi dari tabel di atas, ternyata untuk Masyarakat Akademisi Yang Berasal Dari Perguruan Tinggi Islam akan memilih dana pensiun syariah. Hal ini dimungkinkan akan kesadaran Masyarakat Akademisi Yang Berasal Dari Perguruan Tinggi Islam akan pentingnya menabung demi masa depan dalam mempersiapkan masa pensiun. Selain dana pensiun, terdapat tabungan mudharabah dan deposito mudharabah. Adapun alasan pemilihan produk-produk tabungan yang akan dipilih responden di masa yang akan datang, sebagai berikut: (1) Penyimpanan tabungan untuk haji (setiap orang bermaksud akan berhaji namun kendala waiting list); (2) Tabungan emas (media investasi yang paling aman); (3) Non riba; (4) Sesuai Syari'at Islam dan (5) Simpanan hari tua

Di sisi lain, Motivasi Responden dalam memanfaatkan produk penghimpunan dana Bank Syari'ah: (1) Menjalankan Syari'at agama; (2) Bank syari'ah tidak menggunakan sistem bunga; (3) Sistem bagi hasil yang jelas dan (4) Pelayanan yang cepat

Dari semua penjelasan di atas, ada hal yang menjadi titik fokus pembahasan, bahwa dari sekian alasan Masyarakat Akademisi Yang Berasal Dari Perguruan Tinggi Islam dalam memiliki atau memiliki preferensi pada produk penghimpunan/tabungan adalah aspek agama sebagai motivasi terbesar. Hal ini dikarenakan, selain bank perguruan tinggi islam umumnya adalah bank syariah, juga informasi dakwah tentang bank syariah pada perguruan tinggi islam akan lebih banyak.

B. Preferensi Masyarakat Akademisi Yang Berasal Dari Perguruan Tinggi Islam Terhadap Produk-Produk Penyaluran/Pembiayaan Perbankan Syariah

Preferensi Masyarakat Akademisi Yang Berasal Dari Perguruan Tinggi Islam pada produk penyaluran/pembiayaan perbankan syariah. Produk penyaluran/pembiayaan menjadi bagian produk-produk perbankan syariah dalam konteks melaksanakan peran intermediasi perbankan syariah. Sebelum memilih umumnya responden mengetahui terlebih dahulu informasi sebagai produk-produk penyaluran/pembiayaan. Di tabel berikut akan disajikan produk-produk penyaluran/pembiayaan yang diketahui oleh responden sebagai Masyarakat Akademisi Yang Berasal Dari Perguruan Tinggi Islam.

Tabel 4.4 Jenis Produk Penyaluran/Pembiayaan Yang Responden Ketahui

No	Produk Yang Diketahui Saat Ini	Presentasi
1	Bagi Hasil	77
2	Kerjasama	30
3	Jual Beli	42
4	Jual Beli Cicilan (leasing)	14
5	Sewa	12

6	Jenis produk Pembiayaan lainnya	6
---	---------------------------------	---

Dapat dijelaskan informasi yang ada pada tabel di atas adalah produk penyaluran/pembiayaan yang berkonsekuensi bagi hasil yang menjadi produk yang diketahui. Kemudian produk penyaluran/pembiayaan yang responden pilih sekarang atau saat ini, dalam pengertian bahwa responden sudah menjadi nasabah bank syariah dan memilih produk-produk berikut:

Tabel 4.5 Jenis Produk Penyaluran/Pembiayaan Yang Responden Yang Dipilih Sekarang

No	Produk Yang Diketahui Saat Ini	Presentasi
1	Bagi Hasil	60
2	Kerjasama	6
3	Jual Beli	10
4	Jual Beli Cicilan (leasing)	3
5	Sewa	1
6	Jenis produk Pembiayaan lainnya	3

Berdasarkan informasi pada tabel di atas, terdapat kesesuaian antara apa yang diketahui responden Masyarakat Akademisi Yang Berasal Dari Perguruan Tinggi Islam dengan produk yang dipilih sebagian besar responden Masyarakat Akademisi Yang Berasal Dari Perguruan Tinggi Islam. Adapun alasan pemilihan produk yang berbasis bagi hasil adalah: (1) Keterikatan gaji; (2) Kemudahan transaksi auto debit; (3) Menguntungkan; (4) Familiar; (4) Tanpa bunga; (5) Islami dan (6) Simpanan masa depan

Untuk melengkapi bagaimana preferensi Masyarakat Akademisi Yang Berasal Dari Perguruan Tinggi Islam pada produk penyaluran/pembiayaan adalah jenis produk apa yang akan dipilih oleh responden. Produk-produk yang akan dipilih responden Masyarakat Akademisi Yang Berasal Dari Perguruan Tinggi Islam sebagai berikut:

Tabel 4.6 Jenis Produk pembiayaan Yang Akan Responden Pilih di Masa Datang

No	Produk Yang Diketahui Saat Ini	Presentasi
1	Tabungan Mudharabah	22
2	Dana Pensiun Lembaga Keuangan	58
3	Deposito Mudharabah Mutlaqoh	5
4	Deposito Mudharabah Muqayyah	3
5	Giro al Wadi'ah	5
6	Simpanan Haji	11
7	Penghimpunan Zakat/infaq/Shodaqoh	3
8	Produk Simpanan lainnya	11

Berdasarkan data dalam tabel ternyata, produk yang berhubungan dengan dana pensiun yang akan dipilih di kemudian hari. Hal ini disebabkan kesadaran akan peristiwa di masa yang akan datang. Adapun alasan sebgai besar reponden memilih produk penyaluran/pembiayaan sebagai berikut: (1) Kemudahan transaksi; (2) Kebutuhan usaha/pengembangan bisnis (3) Investasi (4) IMBT Ijarah (5) Memberi keuntungan; (6) Kooperatif dan (7) Tidak ada yang dipilih karena selalu ada bunga

Selanjutnya, motivasi dalam pemilihan produk-produk penyaluran/pembiayaan perbankan syariah bagi responden Masyarakat Akademisi Yang Berasal Dari Perguruan Tinggi Islam adalah (1) Menjalankan syari'ah agama; (2) Bank syari'ah tidak menggunakan sistem bunga; (3) Sistem bagi hasil yang jelas dan (4) Pelayanan yang cepat

Berdasarkan uraian terkait dengan perferensi masyarakat akademisi pada perguruan tinggi islam, dapat diambil sebuah simpulan bahwa masyarakat akademisi pada perguruan tinggi islam secara umum sudah mengetahui tentang produk-produk perbankan syariah, baik produk pnghimpunan/tabungan maupun produk peroduk penyaluran/pembiayaan. Kemudian, masyarakat akademisi pada perguruan tinggi islam juga pada umumnya sudah memilih

produk-produk perbankan syariah yang ditawarkan salah satu alasan adalah karena keterikatan dengan gaji dari perguruan tinggi islam tersebut, seperti Unisba yang menggunakan BRI syariah. Namun demikian, ternyata pada umumnya masih sangat terbatas pilihannya. Hal tersebut dapat dilihat dari konsistensi antara yang diketahui oleh masyarakat akademisi pada perguruan tinggi islam, pilihan responden pada saat ini dan pilihan responden pada masa yang akan datang yang umumnya terfokus pada produk mudharabah.

Hal tersebut sangat disayangkan bagi pihak bank yang belum dimaksimalkan produk-produk perbankannya untuk dipilih oleh responden. Masyarakat akademisi pada perguruan tinggi islam, seharusnya oleh pihak bank ditangkap sebagai peluang yang sangat bagus karena karakteristik yang dimiliki oleh masyarakat akademisi pada perguruan tinggi islam, yaitu.

1. Pendidikan responden yang S2 dianggap cukup untuk bisa menerima produk-produk perbankan syariah
2. Sebagai dosen pada perguruan tinggi islam, dapat menjadi alasan melekat karena pada umumnya perguruan tinggi islam menggunakan bank syariah sebagai mitra banknya.
3. Terbentuknya kesadaran akan bank syariah sebagai bank yang harus dipilih oleh umat muslim, karena masyarakat akademisi pada perguruan tinggi islam, sudah memperoleh informasi yang banyak baik melalui program dakwah, media sosial, mata kuliah dan sumber lain.

Konsistensi tersebut, seharusnya dapat dimaksimalkan oleh bank syariah untuk menjadikan sebagai nasabah dengan memilih produk-produk bank yang lebih variatif. Kegiatan sosialisasi produk-produk perbankan kepada masyarakat akademisi pada perguruan tinggi islam, harus lebih banyak dilakukan, dalam rangka untuk menyampaikan informasi semua produk-produk perbankan yang ada. Untuk meningkatkan preferensi produk yang disediakan oleh bank syariah, peningkatan pelayanan, sistem on line, pembukaan kantor cabang/kas. Pihak manajemen bank syariah harus proaktif untuk menawarkan berbagai produknya dengan menonjolkan hal-hal yang menjadi kelebihan produk bank syariah dibanding produk bank konvensional.

E. Kesimpulan

Kesimpulan

Berdasarkan karakteristik responden penelitian yang berasal dari masyarakat akademisi perguruan tinggi Islam, menunjukkan sebagian besar responden: pendidikan pada umumnya S-2, pengalaman mengajar 2-10 tahun, artinya memiliki kemampuan untuk bisa merepon peran intermediasi dan memilih produk-produk perbankan syariah.

Pada umumnya preferensi masyarakat akademis perguruan tinggi Islam terhadap produk-produk perbankan syariah menunjukkan telah memiliki preferensi yang baik hal ini dilihat dari (1) pengetahuan responden terhadap produk perbankan syariah, (2) Pemilihan produk perbankan syariah responden saat ini dan (3) pemilihan responden akan produk perbankan syariah pada masa yang akan datang. Hasil penelitian menunjukkan adanya konsistensi antara pengetahuan dan preferensinya pada produk perbankan syariah.

Saran

Untuk meningkatkan preferensi produk yang disediakan oleh bank syariah, peningkatan pelayanan, sistem on line, pembukaan kantor cabang/kas khususnya di sekitar masjid yang besar merupakan sesuatu yang diperlukan. Pihak manajemen bank syariah harus proaktif untuk menawarkan berbagai produknya dengan menonjolkan hal-hal yang menjadi kelebihan produk bank syariah dibanding produk bank konvensional.

Implikasi Penelitian

1. Bagi masyarakat luas dan akademisi perguruan tinggi islam, hasil penelitian ini diharapkan menjadi informasi terkait dengan pilihan utama produk-produk perbankan syariah sebagai pilihan dalam kegiatan yang terkait dengan bank.
2. Bagi pelaku perbankan syariah, hasil penelitian diharapkan menjadi masukan dalam medesian media sosialisasi produk-produk perbankan syariah.
3. Bagi penelitian berikutnya, dapat digunakan kelompok masyarakat lain seperti masyarakat non muslim atau masyarakat UMKM.

F. DAFTAR PUSTAKA

Al Qur'anul Karim, Terjemahan Departemen Agama Republik Indonesia.

Karim, Adiwarmanto, (2003), "Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan", III T Indonesia, Jakarta

Amossawi Muhammad dan Metawa. Saas A, 1998," Banking Behaviour of Islamic Bank Cutomers: Perspective and Implication", The International Journal of Banking Marketing, Vol 16 No 7: 299-313.

Nasser, Kamal, Jamal, Ahmad dan Khalid Al Khatib, 1999, "Islamic Banking: A Study of Customer Satisfaction and Preferences in Jordan", The International Journal of Banking Marketing for The Financial Services Sector, Vol 17 No 13: 135-150.

Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998, Bank Indonesia.

Kamus Besar Bahasa Indonesia, Edisi ke 3 (1990), Departemen Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia, Penerbit Balai Pustaka, Jakarta.