

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

Theory of Planned Behavior (TPB) ini merupakan perluasan dari *Theory Reasoned Action* (TRA). Pada tahun 1967, hal lain ditambahkan pada *model reasoned action* oleh Icek Ajzen dan Martin Fishbein, sehingga dinamai *Theory of Planned Behavior*.

Theory of Planned Behavior (TPB) merupakan suatu teori yang memprediksi perilaku individu yang disengaja, karena perilaku bisa dipertimbangkan dan direncanakan. TPB didasarkan pada asumsi bahwa manusia adalah makhluk yang rasional dan menggunakan informasi-informasi yang mungkin baginya, secara sistematis. Individu memikirkan implikasi dari tindakannya sebelum memutuskan untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku-perilaku tertentu.

TPB ini mempunyai beberapa tujuan dan manfaat. Tujuan dan manfaat tersebut antara lain untuk meramalkan dan memahami pengaruh-pengaruh motivasional terhadap perilaku yang bukan di bawah kendali atau kemauan individu sendiri, mengidentifikasi bagaimana dan kemana mengarahkan strategi-strategi untuk perubahan perilaku, menjelaskan pada tiap aspek penting beberapa perilaku manusia.

Menurut *Theory Planned Behavior*, selain faktor-faktor utama yaitu sikap, norma Subjektif dan PBC, banyak variabel yang mungkin berhubungan atau mempengaruhi kepercayaan yang seseorang seperti: umur, jenis kelamin, etnis,

status sosial ekonomi, pendidikan, kebangsaan, agama, keanggotaan, kepribadian, suasana hati, emosi, sikap dan nilai secara umum, intelegensi, anggota kelompok tertentu, pengalaman masa lalu, paparan informasi, dukungan sosial, kemampuan *coping*, dan sebagainya.

Oleh karena itu, semua perilaku manusia didasarkan pada niat yang timbul dari diri seseorang. Awal dari suatu perilaku ditimbulkan dari beberapa faktor yang mendukungnya. Baik itu dari faktor eksternal misalnya dari suatu kelompok, informasi dari pihak lain dan lain sebagainya. Atau baik dari faktor internal misalnya dari persepsi seseorang, dari pendapatan yang dimiliki atau dari tingkat religiusitas diri seseorang. Maka peneliti akan menjelaskan teori tentang pendapatan, informasi lembaga keuangan syariah dan intensi menabung.

1. Pendapatan

a. Pengertian Pendapatan

Tidak semua pendapatan yang diperoleh masyarakat dibelanjakan untuk barang dan jasa, tetapi sebagian akan ditabungkan. Tingginya tingkat tabungan bergantung kepada besar kecilnya pendapatan yang siap dibelanjakan. Oleh karena itu hasrat menabung akan meningkat sesuai dengan tingkat pendapatan. Sehingga besar kecilnya tabungan dipengaruhi secara positif oleh besarkecilnya pendapatan. Menurut *mainstream* Keynesian pendapatan adalah motor penggerak tabungan. Karenanya semakin tinggi

tingkat pendapatan, maka semakin tinggi jumlah tabungan. Pendapatan memberikan efek yang positif terhadap tabungan.²⁴

Pengertian pendapatan (*Income*) menjelaskan pendapatan menurut ilmu ekonomi sebagai nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam suatu periode dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode seperti keadaan semula.²⁵ Sedangkan menurut Robert Murray Haig pendapatan adalah nilai berupa uang dari tambahan kemampuan ekonomis neto seseorang antara dua titik waktu.²⁶

Definisi pendapatan menurut beberapa ahli memang berbeda-beda. Kemudian dari beberapa definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah sejumlah uang yang diterima oleh individu dalam jangka waktu tertentu dan siap digunakan untuk dikonsumsi ataupun untuk ditabung.

Seseorang biasanya akan menabung sebagian dari pendapatannya dengan beragam motif, antara lain:²⁷

- a. untuk berjaga-jaga terhadap ketidakpastian masa depan,
- b. untuk persiapan pembelian suatu barang konsumsi di masa depan, dan,
- c. untuk mengakumulasikan kekayaannya.

Dalam ilmu ekonomi mikro Islam yang dikutip dari teori Keynes, dijelaskan bahwa pendapatan yang diterima dapat dijadikan sebagian untuk

²⁴ Maisur., Muhammad Arfan., M. Shabri., *Pengaruh Prinsip Bagi Hasil, Tingkat Pendapatan, Religiusitas dan Kualitas Layanan terhadap Keputusan Menabung Nasabah pada Bank Syariah di Banda Aceh*. (Jurnal Magister Akuntansi, Vol 4. No. 2. 2015). Hal. 3

²⁵ John J. Wild., Kenneth L. Wild & Jerry C.Y Han. *International Business...*, Hal. 57

²⁶ Muda Markus & Lalu Hendry Yujana. *Pajak Penghasilan*. (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama. 2002). Hal-111

²⁷ Hendrie Anto, *Pengantar Ekonomika Mikro Islami*, ed. Ke-1, cet. ke-1 (Yogyakarta: Ekonisia, 2003), hal. 144.

konsumsi, dan sebagian lagi untuk disimpan/ditabung.²⁸ Hal tersebut dapat dijelaskan dengan rumus persamaan sebagai berikut:

$$Y = C + S,$$

dimana:

Y : Pendapatan,

C : Konsumsi,

S : Tabungan.

Secara teori hubungan antara tabungan dengan pendapatan adalah positif. Peningkatan pendapatan akan meningkatkan kemampuan masyarakat untuk menabung. Jika tingkat pendapatan meningkat maka tingkat tabungan juga akan meningkat.

b. Pengaruh Hubungan Pendapatan dengan Konsumsi

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi konsumsi. Diantaranya Keynes menyatakan bahwa konsumsi dipengaruhi oleh pendapatan disposable. Pendapatan disposable yang digunakan untuk menabung merupakan pendapatan yang tersisa karena tidak habis digunakan untuk konsumsi. Secara tidak langsung tabungan masyarakat ditentukan oleh besarnya pendapatan dan juga besarnya konsumsi.

Hubungan diantara pendapatan, konsumsi, dan tabungan dapat dinyatakan dengan menggunakan persamaan berikut:²⁹

²⁸ Adiwarmanto A. Karim, *Ekonomi Makro Islami*, ed. Ke-2 (Jakarta: PT RajaGrafindo, 2008), hal. 59.

²⁹ Prathama Rahardja, *Teori Ekonomi Makro*, (Jakarta : Universitas Indonesia. 2008), hal.

$$Y_d = C + S$$

Dimana :

Y_d adalah pendapatan disposable

C adalah konsumsi rumah tangga dan

S adalah tabungan rumah tangga

c. Hubungan Antara Pendapatan dengan Tabungan

Menurut Keynes, tabungan masyarakat dipengaruhi oleh pendapatan.

Secara matematika teori tabungan Keynes dapat dituliskan sebagai berikut:³⁰

$$S = Y - C$$

Dimana:

S adalah *saving* (tabungan),

Y adalah Pendapatan,

C adalah Pengeluaran.

Secara teori hubungan antara tabungan dengan pendapatan adalah positif. Peningkatan pendapatan akan meningkatkan kemampuan masyarakat untuk menabung. Jika tingkat pendapatan meningkat maka tingkat tabungan juga akan meningkat.

2. Informasi

a. Pengertian Informasi

Menurut Jogiyanto Hartono dalam bukunya disebutkan bahwa informasi adalah hasil dari pengolahan data dalam suatu bentuk yang lebih

³⁰ *Ibid.*

berguna dan lebih berarti bagi penerinanya yang menggambarkan suatu kejadian-kejadian (*event*) yang nyata yang digunakan untuk pengambilan keputusan.³¹ Menurut sudut pandang dunia kepustakaan dan perpustakaan, informasi adalah suatu rekaman fenomena yang diamati, atau bisa juga berupa putusan putusan yang dibuat seseorang.³²

Informasi terekam yang dimaksud dalam buku Pawit ini sebenarnya masih dibedakan antara yang tidak ilmiah dan yang ilmiah. Yang pertama hanya berupa informasi biasa yang banyak tersedia di mana-mana, seperti informasi tentang meninggalkan seseorang yang dimuat di surat kabar, informasi dalam bentuk berita keluarga, dan iklan komersil yang dipasang di berbagai media masa lainnya. Sebenarnya, jenis informasi biasa ini pun bisa berubah menjadi luar biasa atau bahkan menjadi penting kedudukannya jika hal tersebut berkaitan dengan peristiwa besar di masyarakat.³³

Pada umumnya informasi yang bermanfaat dalam organisasi sekolah atau pada lembaga-lembaga pendidikan adalah yang banyak mendukung tugas-tugas lembaga tersebut, yaitu yang kira-kira semua jenis informasi yang mempunyai aspek edukatif, riset dan rekreatif. Demikian pula untuk suatu yang berorientasi perdagangan (*profit oriented*), di sini sangat diperlukan segala jenis informasi yang berkaitan dengan aspek peningkatan produktivitas organisasi, misalnya informasi yang tepat untuk suatu pengambilan keputusan

³¹ Jogiyanto Hartono, *Pengenalan Komputer: Dasar Ilmu Komputer, Pemrograman, Sistem Informasi dan Inteleksi Buatan*, (Yogyakarta: Andi, 2004), hal. 692

³² Drs. Pawit M. Yusup, M.S. *Ilmu Komunikasi, dan Kepustakaan...*, hal. 57

³³ *Ibid.* hal- 14-15

para manajer, informasi dengan aspek peningkatan pemasaran produk-produknya, dan juga informasi tentang peramalan harga pasar.³⁴

b. Latar Belakang Informasi

Informasi dalam menjadi faktor latar belakang, yaitu meliputi pengalaman (*experience*), pengetahuan (*knowledge*), dan pemberitaan media massa (*media exposure*).³⁵

1) Pengalaman (*Experience*)

Pengalaman dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) berarti sesuatu yang pernah dialami (dijalani, dirasakan, ditanggung, dsb).³⁶

2) Pengetahuan (*Knowledge*)

Menurut KBBI, pengetahuan adalah segala sesuatu yang diketahui; kepandaian; segala sesuatu yang diketahui berkenaan dengan hal (mata pelajaran)³⁷. Sedangkan menurut Bloom dalam bukunya menyebutkan:³⁸

“Knowledge as defined here, involves the recall of specifics and universals, the recall of methods and processes, or the recall of a pattern, structure or setting. For measurement purposes, the recall situation involves little more than bringin to ind the appropriate material”

Bloom membagi pengetahuan menjadi tiga domain, yaitu kognitif (pengetahuan), afektif (sikap), dan psikomotor (keterampilan).

³⁴ *Ibid.* Hal 16

³⁵ Jogiyanto Hartono. *Pengenalan Komputer: Dasar Ilmu Komputer, Pemrograman, Sistem Informasi...*, hal. 692

³⁶ Kamus Besar Bahasa Indonesia” <http://kbbi.web.id> diakses pada tanggal 27 Maret 2017

³⁷ *Ibid*

³⁸ S. Benjamin Bloom, *Taxonomy of Educational Objectivities The Classification of Educational Goals*, (London: Longman Group Ltd. 1979), hal 201

a) Kognitif (Pengetahuan) Bloom menyatakan tentang kognitif sebagai berikut.³⁹

“Cognitive domain includes those objectives which deal with recall or recognition of knowledge and the development of intellectual abilities and skills. Most central to the work of much current test development”.

Dalam kalimatnya tersebut, Bloom mengemukakan bahwa domain kognitif mencakup tujuan-tujuan yang berhubungan dengan penguatan atau pengenalan pengetahuan dalam perkembangan kemampuan intelektual dan keterampilan. Kebanyakan digunakan untuk pengembangan tes saat ini. Bloom juga menyatakan bahwa kecakapan berfikir pada manusia dapat dibagi menjadi enam kategori, yaitu: tahu (*knowledge*), pemahaman (*comprehension*), penerapan (*application*), analisis (*analysis*), sintesis dan evaluasi (*evaluation*).

b) Sikap (Afektif)

Ranah afektif (*Affective domain*) adalah ranah yang berkaitan dengan sikap dan nilai. Ranah ini berisi perilaku-perilaku yang menekan aspek perasaan dan emosi, seperti minat sikap, apresiasi, dan cara penyesuaian diri.

Ranah afektif menjadi lebih rinci lagi ke dalam lima jenjang. Lima jenjang tersebut adalah penerimaan, tanggapan, penghargaan, pengorganisasian, dan karakterisasi.

c) Keterampilan (Psikomotor)

Ranah psikomotor adalah kemampuan yang dihasilkan oleh fungsi motorik manusia yang berupa keterampilan untuk melakukan sesuatu.

³⁹ *Ibid.* Hal 7

Keterampilan tersebut, meliputi keterampilan motorik, keterampilan intelektual, dan keterampilan sosial.

Rincian domain ini tidak dibuat oleh Bloom, namun oleh ahli lain tetapi tetap berdasarkan domain yang dibuat oleh Bloom. Ranah psikomotorik ini dikembangkan oleh Simpson, dan klasifikasi ranah psikomotorik tersebut meliputi persepsi, kesiapan, respon terpimpin, mekanisme, respon tampak yang kompleks, penyesuaian, dan penciptaan.

3) Pemberitaan Media Massa (*Media Exposure*)

Menurut Stanley J. Baran dalam bukunya menyebutkan media massa adalah ketika media teknologi yang membawa pesan kepada sejumlah orang seperti surat kabar membawa kata-kata yang tercetak, serta radio membawa suara musik dan berita. Media massa digunakan teratur termasuk radio, televisi, buku, majalah, surat kabar, film, rekaman dan jaringan komputer.⁴⁰

3. Religiusitas

a. Pengertian Religiusitas

Religiusitas berasal dari kata *region* (agama). Menurut Harun Nasution, pengertian agama berasal dari kata *al-Din*, yang berarti undang-undang atau hukum.⁴¹ Kemudian dalam bahasa Arab, kata ini mengandung arti menguasai, menundukkan, patuh, utang, balasan, kebiasaan. Sedangkan dari kata religi (latin) atau *relegere* berarti mengumpulkan dan membaca.

⁴⁰ Stanley J Baran, *Pengantar Komunikasi Massa: Melek Media & Budaya*, (Jakarta: Erlangga, 2012), hal. 7

⁴¹ Jalaluddin. *Psikologi Agama....*, hal. 12

Sedangkan religius menurut Islam adalah menjalankan ajaran agama secara menyeluruh. Allah berfirman dalam Al-Qur'an surat Al-Baqarah (2: 208) yang artinya:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا ادْخُلُوا فِي السَّلَامِ كَآفَّةً □ وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ
عَدُوٌّ □ مُبِينٌ □ ٢٠٨

Artinya:

“Hai orang-orang yang beriman, masuklah kamu kedalam Islam keseluruhan, dan janganlah kamu turut langkah-langkah syaitan. Sesungguhnya syaitan itu adalah musuh yang nyata bagimu”.⁴²

Menurut Nurcholis Majid, agama bukanlah sekedar tindakan-tindakan ritual seperti shalat dan membaca do'a. Agama lebih dari itu, yakni keseluruhan tingkah laku manusia yang terpuji yang dilakukan demi memperoleh ridha atau perkenan Allah.⁴³

Menurut Anshori, agama menunjuk pada aspek-aspek formal yang berkaitan dengan aturan dan kewajiban, sedangkan religiusitas menunjuk pada aspek agama yang telah dihayati oleh seseorang dalam hati. Ghufroon & Risnawita menegaskan lebih lanjut bahwa religiusitas merupakan tingkat keterikatan individu terhadap agamanya. Apabila individu telah menghayati dan menginternalisasikan ajaran agamanya, maka ajaran agama akan berpengaruh dalam segala tindakan dan pandangan hidupnya.⁴⁴

⁴² Anggota IKAPI (Ikatan Penerbit Indonesia). *AlQur'an Tajwid & Terjemah...*, hal. 32

⁴³ Asmaun Sahlan, *Religiusitas Perguruan Tinggi: Potret Tradisi Keagamaan di Perguruan Tinggi Islam*, (Malang: UIN Maliki Press. 2011), hal 42

⁴⁴ Ghufroon, M.N & Risnawita, R., *Teori-Teori Psikologi*, (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media. 2010), hal 168

b. Dimensi Religiusitas

Menurut Glock & Stark, mengatakan bahwa terdapat lima dimensi dalam religiusitas, yaitu:⁴⁵

(1) Dimensi keyakinan atau Ideologis

Dimensi keyakinan adalah tingkatan sejauh mana seseorang menerima hal-hal yang dogmatik dalam agamanya, misalnya kepercayaan kepada Tuhan, malaikat, surga, dan neraka. Pada dasarnya setiap agama juga menginginkan adanya unsur ketaatan bagi setiap pengikutnya. Adapun dalam agama yang dianut oleh seseorang, makna yang terpenting adalah kemauan untuk mematuhi aturan yang berlaku dalam ajaran agama yang dianutnya. Jadi dimensi keyakinan lebih bersifat doktriner yang harus ditaati oleh penganut agama. Dengan sendirinya dimensi keyakinan ini menuntut dilakukannya praktek-praktek peribadatan yang sesuai dengan nilai-nilai Islam.

(2) Dimensi praktik agama atau Ritualistik

Dimensi praktik agama yaitu tingkatan sejauh mana seseorang mengerjakan kewajiban-kewajiban ritual dalam agamanya. Unsur yang ada dalam dimensi ini mencakup pemujaan, ketaatan, serta hal-hal yang lebih menunjukkan komitmen seseorang dalam agama yang dianutnya. Wujud dari dimensi ini adalah perilaku masyarakat pengikut agama tertentu dalam menjalankan ritus-ritus yang berkaitan dengan agama. Dimensi praktik agama dalam Islam dapat dilakukan dengan menjalankan ibadah shalat, puasa, zakat, haji ataupun praktik muamalah lainnya.

⁴⁵ Ancok Djamaluddin & Fuat N. Suroso, *Psikologi Islami: Solusi Islam atas Problem-Problem Psikologi*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2008), hal- 77-78

(3) Dimensi Pengalaman atau Eksperiensial

Dimensi pengalaman adalah perasaan-perasaan atau pengalaman yang pernah dialami dan dirasakan. Misalnya merasa dekat dengan Tuhan, merasa takut berbuat dosa, merasa doanya dikabulkan, diselamatkan oleh Tuhan, dan sebagainya.

(4) Dimensi Pengetahuan Agama atau Intelektual

Dimensi pengetahuan agama adalah dimensi yang menerangkan seberapa jauh seseorang mengetahui tentang ajaran-ajaran agamanya, terutama yang ada di dalam kitab suci maupun yang lainnya. Paling tidak seseorang yang beragama harus mengetahui hal-hal pokok mengenai dasar-dasar keyakinan, ritus-ritus, kitab suci, dan tradisi. Dimensi ini dalam Islam meliputi pengetahuan tentang isi Al-Qur'an, pokok-pokok ajaran yang harus diimani dan dilaksanakan, hukum Islam dan pemahaman terhadap kaidah-kaidah keilmuan ekonomi Islam/ perbankan syariah.

(5) Dimensi Konsekuensi

Yaitu dimensi yang mengukur sejauh mana perilaku seseorang dimotivasi oleh ajaran-ajaran agamanya dalam kehidupan sosial, misalnya mengunjungi orang yang sakit, menolong orang yang sedang kesulitan, mendermakan hartanya, dan lain-lain.

c. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Religiusitas

Thouless membedakan faktor-faktor yang mempengaruhi sikap sikap keagamaan menjaga empat macam, yaitu:⁴⁶

⁴⁶ H. Robert Thouless, *Pengantar Psikologi Agama*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 1995), hal 34

(1) Pengaruh pendidikan dan pengajaran dan berbagai tekanan sosial.

Faktor ini mencakup semua pengaruh sosial dalam perkembangan keagamaan itu, termasuk pendidikan dari orang tua, tradisi-tradisi sosial, tekanan dari lingkungan sosial untuk menyesuaikan diri dengan berbagai pendapat dan sikap yang disepakati oleh lingkungan itu.

(2) Faktor pengalaman

Berkaitan dengan berbagai jenis pengalaman yang membentuk sikap keagamaan. Terutama pengalaman mengenai keindahan, konflik moral dan pengalaman emosional keagamaan. Faktor ini umumnya berupa pengalaman spiritual yang secara cepat dapat mempengaruhi perilaku individu.

(3) Faktor kehidupan

Kebutuhan-kebutuhan ini secara garis besar dapat menjadi empat, yaitu: (a) kebutuhan akan keamanan atau keselamatan, (b) kebutuhan akan cinta kasih, (c) kebutuhan untuk memperoleh harga diri, dan (d) kebutuhan yang timbul karena adanya ancaman kematian.

(4) Faktor intelektual

Berkaitan dengan berbagai proses penalaran verbal atau rasionalisasi.

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa setiap individu berbeda-beda tingkat religusitasnya dan dipengaruhi oleh dua macam faktor secara garis besarnya yaitu internal dan eksternal. Faktor internal di sini seperti adanya pengalaman-pengalaman keagamaan, kebutuhan individu yang mendesak untuk dipenuhi seperti kebutuhan akan rasa aman, harga diri, cinta kasih dan sebagainya. Sedangkan pengaruh eksternalnya seperti pendidikan formal, pendidikan agama dalam keluarga, tradisi-tradisi sosial yang

berlandaskan nilai-nilai keagamaan, tekanan-tekanan lingkungan sosial dalam kehidupan individu.

d. Hubungan Religiusitas terhadap Perilaku Menabung

Beberapa ahli ekonomi syariah telah membuat kesimpulan menarik berkaitan dengan hubungan antara perilaku ekonomi (*economic behavior*) dan tingkat keyakinan/ keimanan masyarakat.⁴⁷ Menurutnya, perilaku ekonomi sangat ditentukan oleh tingkat keimanan seseorang atau masyarakat. Perilaku ini kemudian membentuk kecenderungan perilaku ekonomi dengan menggunakan tingkat keimanan sebagai asumsi:

- 1) Ketika keimana ada pada tingkat yang cukup baik, maka motif berekonomi (berkonsumsi/ menabung atau memproduksi) akan didominasi oleh motif masalah (*public interest*), kebutuhan (*needs*) dan kewajiban (*obligation*). Karakter ini disebut sebagai muslim taat.
- 2) Ketika keimanan berada pada tingkat yang kurang baik, maka motif berekonomi tidak hanya didominasi oleh masalah, kebutuhan, dan kewajiban , tetapi juga akan dipengaruhi secara signifikan oleh ego, rasionalisme, dan keinginan individualistis. Karakter ini disebut sebagai muslim yang kurang taat.
- 3) Ketika iman berada pada tingkat yang buruk, maka motif berekonomi akan didominasi oleh nilai-nilai individualistis, ego,keinginan, dan rasionalisme. Karakter ini dikategorikan sebagai muslim tidak taat.

⁴⁷ Omer, H.S.H. (1992). *The Implications of Islamics Beliefs and Practice on the Islamic Financial Institutions in the UK: case study of Albaraka International Bank UK*. Ph.D Thesis, Economisc Department Loughborough University.

Menurut Mooduto yang dikutip oleh Desy menyebutkan bahwa⁴⁸, kemantapan dan keteguhan, serta keyakinan seseorang terhadap kehalalan operasionalisasi perbankan syariah dalam segala produk dan aspek hukumnya merupakan cermin religiusitas. Ketika ukuran perilaku ekonomi dilihat dari sisi pemanfaatan perbankan, maka menurut Mehboob ul Hassan diklasifikasikan menjadi tiga karakter, yaitu:⁴⁹

- 1) Muslim taat yang benar-benar menghindari bank konvensional yang berbasis bunga. Kelompok ini yang memainkan peran penting bagi kesuksesan bank Islam.
- 2) Muslim yang kurang taat, yaitu yang memiliki rekening di bank Islam dan bank konvensional.
- 3) Muslim tidak taat, yaitu yang hanya memiliki rekening di bank konvensional meski ada bank Islam di wilayah sekitar mereka.

Dari beberapa ahli ekonomi menyebutkan bahwa hubungan religiusitas terhadap intensi menabung telah ditarik kesimpulan bahwa perilaku ekonomi sangat ditentukan oleh tingkat keimanan seseorang atau masyarakat. Perilaku ini kemudian membentuk kecenderungan perilaku konsumsi dan produksi di pasar. Perspektif tersebut tersebut juga berpengaruh terhadap perilaku menabung.⁵⁰

⁴⁸ Dessy Fatmawati. *Pengaruh Pendapatan, Religiusitas dan Informasi terhadap Intensi Menabung di Bank Syariah pada Kalangan Santri Mahasiswa PP Wahid Hasyim di Sleman*. (Sleman, Skripsi tidak diterbitkan, 2015)., hal. 42

⁴⁹ Mehboob ul Hasan. (2007). *People's Perceptions toward the Islamic Banking: A Fieldwork Study on Bank Account Holder's Behaviour in Pakistan*. School of Economics, Nagoya City University Japan.

⁵⁰ Maisur., Muhammad Arfan., M. Shabri., *Pengaruh Prinsip Bagi Hasil, Tingkat Pendapatan, Religiusitas dan Kualitas Layanan terhadap Keputusan Menabung Nasabah pada Bank Syariah di Banda Aceh...*, hal. 3

Dengan demikian aspek religiusitas erat kaitannya dalam perilaku menabung seseorang, khususnya seorang muslim. Semakin religius seorang muslim, maka semakin berhati-hati dalam berperilaku ekonomi yaitu disesuaikan dengan syariat Islam.

4. Intensi Menabung

a. Pengertian Intensi

Sebelum membahas mengenai intensi menabung, akan dijelaskan terlebih dahulu teori mengenai intensi berperilaku secara umum dan juga sikap, norma subjektif, *perceive behaviour control* yang secara teoritis mempengaruhi terwujudnya intensi perilaku.

Perilaku menabung sering sulit untuk dijelaskan dan diprediksi karena banyak faktor yang mempengaruhinya, sebelum perilaku itu muncul pasti terdapat disposisi yang mendasarinya. Disposisi yang mendahului perilaku ini yang disebut dengan intensi atau niat.

Intensi merupakan pernyataan individu tentang niatnya untuk melakukan tingkah laku. Pengukuran intensi ini sangat berguna dalam memprediksi tingkah laku dan sudah diuji oleh beberapa ahli sebagai prediktor terbaik pada tingkah laku yang akan dimunculkan.

Banyak ahli yang mendefinisikan intensi, diantaranya Menurut KBBI, intensi mempunyai makna yang sama dengan niat, yaitu maksud atau tujuan.⁵¹ Dalam penelitian ini, intensi (niat) menabung di mempunyai maksud

⁵¹ “Kamus Besar Bahasa Indonesia” <http://kbbi.web.id> diakses pada tanggal 27Maret 2017

yang mirip dengan niat membeli/ niat beli, karena mengarah pada ketertarikan kepada suatu lembaga.

Intensi juga dapat didefinisikan sebagai kecenderungan tingkah laku, yang hingga terdapat waktu dan kesempatan yang tepat akan diwujudkan dalam bentuk tindakan.⁵² Intensi juga dapat didefinisikan sebagai maksud, pamrih, keinginan, tujuan, suatu perjuangan guna mencapai satu tujuan, ciri-ciri yang dapat dibedakan dari proses-proses psikologis, yang mencakup referensi atau kaitannya dengan suatu objek.⁵³

Niat beli merupakan perilaku yang muncul sebagai respon terhadap objek yang menunjukkan keinginan pelanggan untuk melakukan pembelian. Niat dapat didefinisikan sebagai sikap seseorang dalam komponen konatif. Sikap sering diekspresikan sebagai niat konsumen.⁵⁴ Dapat disimpulkan bahwa intensi adalah suatu niat dari individu untuk melakukan tingkah laku tertentu.

b. Faktor- Faktor yang Memengaruhi Terwujudnya Intensi

Faktor – faktor yang membuat seseorang mampu mewujudkan sebuah perilaku, terdiri atas faktor internal dan faktor eksternal:⁵⁵

⁵² Icek Ajzen, *Attitude, Personality and Behaviour (2h ed)*, (England: Mc Graw. 2005), hal. 94

⁵³ J.P Chaplin, *Kamus Lengkap Psikologi*. Kartini Kartono Terjemah, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada. 2000), hal. 132

⁵⁴ Leon G. Schiffman dan Kanuk, Leslie L., *Consumer Behavior*, Prentice: Hall International. 2000), hal 208

⁵⁵ Icek Ajzen. *Attitude, Personality and Behaviour...*, hal. 109

1) Faktor Internal

Faktor internal seseorang individu dapat memengaruhi kesuksesan mewujudkan suatu perilaku. Beberapa faktor ini dengan mudah dimodifikasi oleh pelatihan dan pengalaman, sementara sisanya lebih sulit untuk berubah.

a) Informasi, keterampilan dan kemampuan

Seseorang yang memiliki intensi untuk mewujudkan kemungkinan perilaku, selain dari usaha untuk melakukannya sendiri, ia juga membutuhkan informasi, keterampilan, dan kemampuan. Mungkin kita bisa mempengaruhi seseorang untuk melakukan sesuatu yang sama dengan persepsi kita dengan beberapa informasi yang kita ketahui. Namun hal tersebut juga akan gagal apabila kita tidak memiliki kemampuan dan keterampilan verbal untuk menyampaikan informasi agar seseorang bisa bersimpati dengan informasi yang kita berikan. Jadi ketiga hal tersebut haruslah berhubungan untuk terwujudnya intensi di diri seseorang.

b) Emosi dan Kompulsi

Kurangnya keterampilan, kemampuan dan informasi dapat menghasilkan masalah kontrol perilaku. Namun sebaliknya beberapa jenis perilaku memiliki kekuatan yang nampaknya sebagian besar diluar kendali kita. Misalnya orang kadang terlihat tidak dapat berfikir, berhenti berbicara, gagap. Perilaku kompulsif ini dilakukan meskipun intensi dan usaha terpadu dilakukan untuk melakukan perilaku yang sebaliknya. Perilaku emosional juga terlihat memiliki karakteristik yang sama.

Kesimpulannya, berbagai faktor internal dapat mempengaruhi kesuksesan perwujudan perilaku jika memiliki intensi atau pencapaian tujuan yang diinginkan.

2) Faktor Eksternal

Kontrol seseorang atau pencapaian tujuan perilaku juga dipengaruhi oleh situasi atau faktor lingkungan di luar individu.

Faktor eksternal ini menentukan faktor mana yang ada dilingkungan yang memfasilitasi atau mengganggu perwujudan sebuah perilaku.

a) Kesempatan

Dibutuhkan sedikit imajinasi untuk menghargai pentingnya faktor kebetulan atau peluang untuk keberhasilan dalam eksekusi sebuah perilaku yang berintensi. Kurangnya kesempatan dapat mengurangi usaha untuk mewujudkan suatu perilaku. Disini orang akan melakukan usaha untuk memulai kembali. Pemikiran ingin melakukan kembali inilah yang dinamakan intensi. Dan dari usaha tersebut seseorang mungkin akan mendapatkan kesempatan kembali atas apa yang diinginkan.

b) Ketergantungan Pada Orang Lain

Setiap kali perwujudan perilaku tergantung pada tindakan orang lain, ada potensi kontrol yang tidak lengkap terhadap perilaku atas tujuan. Misalnya seseorang akan bisa bekerjasama dengan orang lain hanya jika orang yang diajak tersebut juga berkeinginan untuk bekerjasama.

Seperti waktu dan kesempatan, ketidakmampuan untuk berperilaku sesuai dengan intensi juga disebutkan karena ketergantungan kepada orang lain. Seringkali seseorang mendapati kesulitan jika dipasangkan dengan

partner lain kalau dia sudah ketergantungan terhadap orang lain. Hal inilah tentu menghambat terwujudnya perilaku karena intensi yang tak sesuai tujuan.

Singkatnya, kekurangan kesempatan dan ketergantungan pada orang lain hanya akan membawa pada perubahan yang sementara pada intensi. Ketika lingkungan terwujud sebuah perilaku, seseorang akan menunggu untuk kesempatan yang lebih baik.

c. Teori Intensi

Awalnya Fishbein dan Ajzen mengkaji hubungan antara intensi dengan perilaku dengan menggunakan *Theory of Reasoned Action* (TRA). Berdasarkan teori ini, suatu tingkah laku ditentukan oleh intensi berperilaku dan tingkah laku ini dipengaruhi oleh dua faktor yaitu sikap yang bersifat personal dan norma subjektif yang merefleksikan pengaruh sosial. Beberapa tahun diteliti ternyata TRA berlaku hanya untuk orang yang berperilaku dibawah control individu.

Dari hasil tersebut maka dikembangkan lagi menjadi *Theory of Planned Behavior* (TPB). *Theory of Planned Behavior* (TPB) merupakan suatu teori yang memprediksi perilaku individu yang disengaja, karena perilaku bisa dipertimbangan dan direncanakan. TPB didasarkan pada asumsi bahwa manusia adalah makhluk yang rasional dan menggunakan informasi-informasi yang mungkin baginya, secara sistematis. Individu memikirkan implikasi dari tindakannya sebelum memutuskan untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku-perilaku tertentu.

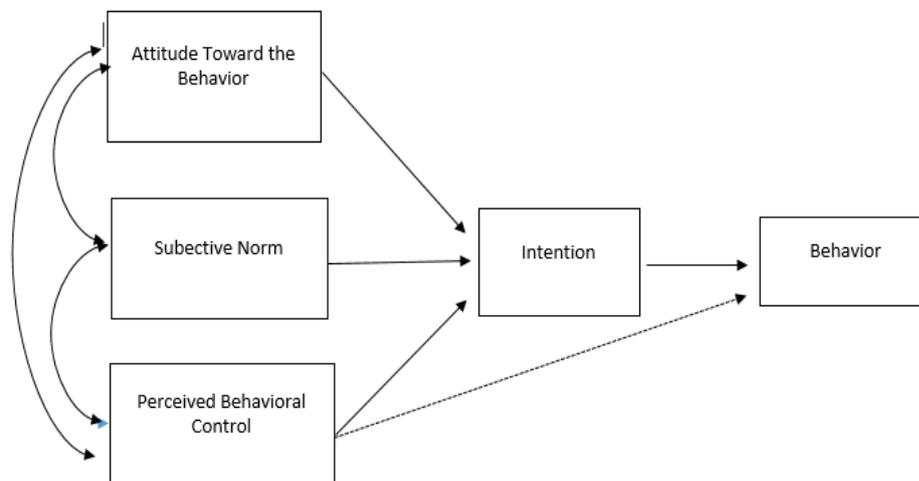
TPB mengusulkan model yang dapat mengukur bagaimana tindakan manusia diatur. Menurut teori ini, penentu terpenting perilaku seseorang adalah intensi untuk berperilaku. Semakin kuat intensi seseorang untuk menampilkan perilaku tertentu, diharapkan semakin berhasil dia melakukannya.

Intensi diasumsikan sebagai faktor motivasional yang mempengaruhi perilaku. Intensi merupakan indikasi seberapa keras seseorang berusaha untuk menampilkan suatu perilaku. Sebagai aturan umum, semakin keras intensi seseorang untuk terlibat dalam suatu perilaku, semakin besar kecenderungan ia benar-benar melakukan perilaku tersebut. Intensi untuk berperilaku dapat menjadi perilaku sebenarnya hanya jika perilaku tersebut ada di bawah kontrol individu yang bersangkutan. Individu memiliki pilihan untuk memutuskan perilaku tertentu atau tidak sama sekali⁵⁶

Ada banyak sekali elemen-elemen atau faktor yang terlibat dalam *Theory of Planned Behavior*. Faktor-faktor yang terlibat dalam teori ini dapat digambarkan dalam suatu bagan, sehingga dapat lebih mudah memahaminya. Berikut adalah bagan dari TPB:

⁵⁶ Icek Ajzen, *The Theory of Planned Behavior, Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Vol. 50, 1991 179-211

Gambar 2.1.

Model Theory Of Planned Behavior

Sumber : Icek Ajzen. *Attitudes, Personality, and Behavior* (Second Edition). 2005

Dalam TPB, ada tiga hal yang menjadi penentu intensi seseorang dalam berperilaku. Ketiga hal tersebut adalah: 1) Sikap (*attitude*), 2) Norma subjektif (*subjective norm*), dan 3) Kontrol perilaku yang didasarkan (*perceived behavioral control*). Secara umum, model teoritik dari TPB mengandung berbagai variabel, yaitu:

1) Sikap terhadap perilaku (*Attitude toward behavior*)

Sikap dianggap anteseden pertama dari perilaku. Sikap adalah kepercayaan positif atau negatif untuk menampilkan suatu perilaku tertentu. Kepercayaan-kepercayaan (*beliefs*) ini disebut dengan ***behavioral beliefs***. Seorang individu akan berniat untuk menampilkan suatu perilaku tertentu ketika ia menilainya positif. Sikap ditentukan oleh kepercayaan-kepercayaan individu mengenai konsekuensi dari menampilkan suatu perilaku (*behavioral*

beliefs), ditimbang berdasarkan hasil evaluasi terhadap konsekuensinya (*outcome evaluation*).

2) Norma Subyektif (*Subjective Norm*)

Norma subyektif juga diasumsikan sebagai suatu fungsi dari *beliefs* yang secara spesifik seseorang setuju atau tidak setuju untuk menampilkan suatu perilaku. Kepercayaan-kepercayaan yang termasuk dalam norma-norma subyektif disebut juga kepercayaan normatif (*normative beliefs*). Seseorang akan berniat melakukan perilaku tertentu apabila ia mempunyai persepsi bahwa orang-orang penting dalam hidupnya berfikir ia harus melakukan perilaku tersebut.

3) Kontrol perilaku yang didasarkan (*Perceived behavioral control*)/ *PBC*

PBC menunjuk suatu derajat dimana seorang individu merasa bahwa tampil atau tidaknya suatu perilaku yang dimaksud adalah dibawah pengendaliannya. Orang cenderung tidak akan membentuk suatu intensi yang kuat untuk menampilkan suatu perilaku tertentu jika ia percaya bahwa ia tidak memiliki sumber atau kesempatan untuk melakukannya. Meskipun ia memiliki sikap positif dan ia percaya bahwa orang-orang yang penting baginya akan menyetujuinya.

d. Background Faktor Intensi

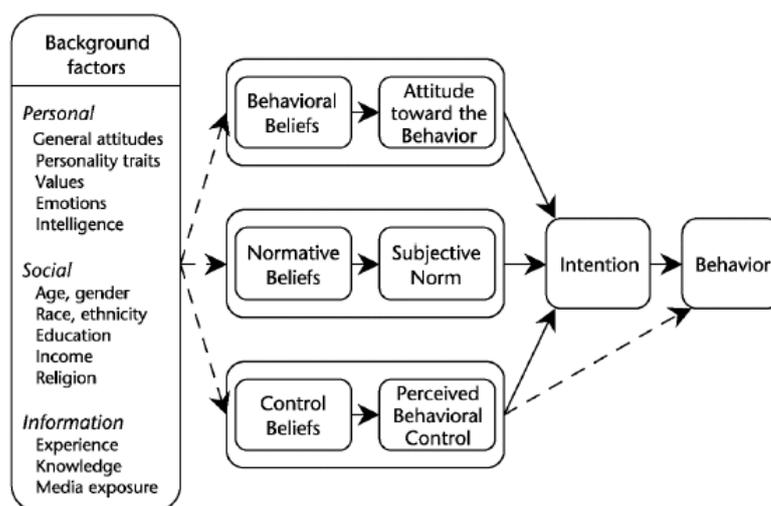
Menurut *Theory Planned Behavior*, selain faktor-faktor utama yaitu sikap, norma Subjektif dan *PBC*, banyak variabel yang mungkin berhubungan atau mempengaruhi kepercayaan yang seseorang seperti: umur, jenis kelamin, etnis, status sosial ekonomi, pendidikan, kebangsaan, agama, keanggotaan, kepribadian, suasana hati, emosi, sikap dan nilai secara umum, intelegensi,

anggota kelompok tertentu, pengalaman masa lalu, paparan informasi, dukungan sosial, kemampuan *coping*, dan sebagainya.

Jelas bahwa seseorang yang tumbuh di daerah berbeda akan mempunyai informasi yang berbeda pula. Informasi menyediakan dasar bagi kepercayaan mereka tentang sebuah perilaku, perharapan, pentingnya seseorang dan penghalang yang dapat mencegah mereka dalam mewujudkan perilaku. Hal ini dapat digambarkan secara jelas dalam sebuah bagan sebagai berikut:

Gambar 2.2

Background Faktor Intensi



Sumber : Icek Ajzen. *Attitudes, Personality, and Behavior* (Second Edition). 2005

Dalam bagan tersebut dijelaskan bahwa faktor-faktor yang melatarbelakangi ini dibagi ke dalam kategori personal, sosial dan informasional. TPB mengenali potensi yang penting ini sebagai faktor yang melatarbelakanginya. Mengingat banyaknya jumlah potensi yang sesuai dengan faktor yang melatarbelakangi, sulit untuk mengetahui mana yang harus dipertimbangkan tanpa seleksi teori yang dapat manuntun dalam area

perilaku yang diamati. Dengan demikian memperdalam pemahaman tentang penentu perilaku.

e. Teori Intensi Menabung

Jurnal psikologi ekonomi menjelaskan bahwa konsep tentang intensi menabung dan faktor psikologis mempengaruhi intensi menabung. Secara umum dengan memahami intensi seseorang untuk menabung, maka dapat dilakukan prediksi bahwa seseorang tersebut akan melakukan suatu perilaku berupa menabung dimasa yang akan datang.⁵⁷

Jurnal Psikologi ekonomi memberikan konsep tentang intensi menabung. Faktor sikap, norma subjektif dan PBC, pengetahuan, persepsi tentang pentingnya perencanaan dan toleransi terhadap resiko yang dianggap memberikan pengaruh yang signifikan terhadap intensi menabung.⁵⁸

Menurut model teori Warneryd menyatakan bahwa norma subjektif untuk menabung atau tidak menabung menjadi kuat dan mereka dapat berubah dari waktu ke waktu. Dalam penelitian di beberapa negara, sebuah kelompok terkadang menjadi pendorong seseorang untuk melakukan perilaku seperti menabung. Dorongan dari kelompok ini lebih menitikberatkan pada alasan keuangan dan usaha pencegahan. Dengan kata lain, kelompok yang dianggap penting bisa mendorong individu untuk menabung, yang bertujuan mencegah hal-hal yang tidak diinginkan di masa mendatang. PBC dalam

⁵⁷ Robinovic, Anna & Webley Paul. *Filling the Gap Between Planning and Doing; Psychological Factor Involved in the Successful implementation of saving intention*. (Journal of Economic Psychology, Elsevier. 2006)

⁵⁸ Croy, Gerry., Gerrans., Paul., Speelman., Craig. *The Role and Relevance of Domain Knowledge, Perceptions of Planning Importance, and Risk Tolerance in Predicting savings intentions*. Journal of Economic Psychology 31. 2010.

konteks menabung sama saja dengan situasi keuangan individu. Setidaknya untuk beberapa rumah tangga ada cukup banyak variasi dalam model komponen. Persepsi terhadap perubahan situasi keuangan merupakan faktor penentu penting dari perilaku menabung.⁵⁹

Jadi dapat disimpulkan bahwa niat menabung merupakan kemauan, kesediaan, serta keinginan yang kuat dari individu untuk menyimpan uang dan menanam modal di bank yang sifatnya produktif guna memenuhi kebutuhan di masa mendatang.

Terdapat perbedaan antara pembelian aktual (pembelian langsung) dan kecenderungan pembelian. Pembelian aktual yaitu pembelian yang benar-benar dilakukan oleh konsumen. Sedangkan kecenderungan pembelian merupakan sebuah niat yang timbul pada konsumen untuk melakukan pembelian waktu yang akan datang. Di sini, intensi (niat) menabung termasuk ke dalam kecenderungan pembelian.

5. Kajian Tentang BMT (*Baitul Maal Wat Tamwil*)

a. Pengertian BMT

Dalam operasionalnya, BMT bergerak dalam dua fungsi yakni sebagai *baitul maal* (lembaga sosial) dan *baitul tanwil* (lembaga bisnis) yang menggunakan prinsip bagi hasil. *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) pada dasarnya merupakan pengembangan dari konsep ekonomi Islam terutama dalam bidang keuangan.⁶⁰ BMT merupakan sistem bagi hasil, dimana sistem

⁵⁹ Warneryd., Karl Erik. *The Psychology Of Saving: a Study on Economic Psychology*. Cheltenham (United Kingdom: Edward Elgar Publisher. 1999)

⁶⁰ Hartono Widodo, *PAS (Pedoman Akuntansi Syari'ah)* Panduan Praktis Operasional BMT. (Bandung: Mizan. 2000), hal 81.

ini diterapkan untuk meneladani keberhasilan Rasulullah SAW, dalam mengangkat perekonomian negara dengan mengikis habis praktek riba dan bunga bank pada waktu itu.

BMT merupakan bagian dari koperasi yang beroperasi seperti bank, dengan pengecualian ukurannya kecil dan tidak punya akses ke pasar uang. Mengenai dasar hukum dari BMT yaitu sama dengan koperasi yaitu UU No. 25 Tahun 1992 tentang perkoperasian. Sebagai lembaga keuangan Islam mikro, BMT memfokuskan target pasarnya pada bisnis skala kecil, seperti pedagang kecil yang kurang menarik bagi bank.⁶¹

Istilah BMT adalah penggabungan dari *Baitul Maal* dan *Baitul Tamwil*. *Baitul maal* adalah lembaga keuangan yang kegiatannya mengelola dana yang bersifat nirlaba (sosial). Sumber dana yang diperoleh dari zakat, infak dan shodaqoh. Dan dana tersebut disalurkan kepada fakir, miskin, atau untuk kemaslahatan umat.

Adapun *baitul tamwil* adalah lembaga keuangan yang kegiatannya menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat yang bersifat mencari keuntungan (*profit oriented*). Penghimpun dana diperoleh melalui simpanan pihak ketiga (tabungan dan deposito) dan penyalurannya dilakukan dalam bentuk pembiayaan atau investasi, dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil dengan jalan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang usaha kegiatan ekonomi yang dijalankannya dengan menggunakan prinsip syariah.

⁶¹ Zainul Arifin, *Memahami Bank Syariah, Peluang Tantangan dan Praktek*, (Jakarta: Alfabet. 2000), hal. 172.

Dengan demikian, BMT menggabungkan dua kegiatan yang berbeda sifatnya sekaligus di dalam operasionalnya, yaitu nirlaba dan laba dalam satu lembaga. Namun secara operasional, BMT tetap merupakan entitas (badan) yang terpisahkan. BMT selain bergerak dibidang keuangan, juga bergerak disektor riil/fee. Sektor riil/fee ini merupakan jenis BMT untuk memperoleh dana, misalnya dari usaha foto copy, wartel, membuat kerajinan dan lain-lain. Sehingga ada 3 jenis usaha aktivitas yang dijalankan BMT yaitu jasa keuangan, sosial atau pengelolaan ZIS dan sektor riil/fee.

Atas landasan pengertian itu, maka BMT memiliki ciri-ciri umum sebagai berikut :

- a. Merupakan lembaga ekonomi bukan bank yang dapat dijangkau dan mampu menjangkau nasabah mikro, kecil dan menengah yang beroperasi secara syariah dengan potensi jaminan dari dalam atau sekitar lingkungannya sendiri.
- b. Merupakan gabungan kegiatan baitul tamwil dan baitul maal.
- c. BMT berusaha untuk mengumpulkan dana anggota dan menyalurkannya kepada anggota untuk modal usaha yang produktif.
- d. Baitul maal menerima zakat, infa' dan shodaqoh serta menyalurkannya kepada Ashnafnya menurut ketentuan syariah dengan perkiraan pemanfaatan yang paling produktif dan paling bermanfaat.⁶²

⁶² PINBUK, PUSDIKLAT. Diklat : *Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) BMT*, Tulungagung. 19-24 September 2005. Hal 5

Adapun ciri-ciri khusus Baitul Maal wat Tamwil (BMT) adalah:⁶³

- a. Beroerientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan lingkungannya.
- b. Bukan lembaga sosial, tetapi dapat dimanfaatkan untuk mengefektifkan penggunaan zakat, infaq dan shodaqoh bagi kesejahteraan orang banyak.
- c. Ditumbuhkan dari bawah berlandaskan peran serta masyarakat sekitar.
- d. Milik bersama masyarakat kecil bawah (mikro) dan kecil dari lingkungan BMT itu sendiri, bukan milik orang seorang atau orang dari luar masyarakat.

Peran umum BMT yang dilakukan adalah melakukan pembinaan dan pendanaan berdasarkan sistem syariah. Peran ini menegaskan arti penting prinsip-prinsip syariah dalam kehidupann ekonomi masyarakat sebagai lembaga keuangan syariah yang bersentuhan langsung dengan kehidupan masyarakat kecil, maka BMT mempunyai tugas penting dalam mengemban misi ke-Islam-an dalam segala aspek kehidupan masyarakat.⁶⁴

b. Prinsip-Prinsip Operasional BMT

Dalam menjalankan usahanya, BMT tidak jauh berbeda dengan bank Syari'ah yang mempunyai lima konsep dasar yang terdiri dari sistem simpanan murni (*al-Wadi'ah*), sistem bagi hasil, sistem jual beli dan margin keuntungan, sistem non profit dan produk pembiayaan (*fee*).

a. Sistem Simpanan murni

1) Wadi'ah Dhomanah

⁶³ Djazuli. *Lembaga-lembaga...*, hal. 184

⁶⁴ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*, (Yogyakarta: Ekonosia. 2003), hal 96

- 2) Mudhorobah
- b. Sitem Bagi Hasil
 - 1) al-Mudhorobah
 - 2) al-Musyarokah
- c. Sistem Jual Beli dan Margin Keuntungan
 - 1) Bai' al-Murabahah
 - 2) Bai' Bitsaman Ajil
 - 3) Bai' al-Salam
 - 4) Bai' al-Istishna
- d. Sistem non Profit
 - 1) al-Qordhul Hasan
- e. Sistem Pengambilan (*fee*)
 - 1) al-Kafalah
 - 2) al-Hiwalah
 - 3) al-Jialah
 - 4) al-Wakalah.⁶⁵

Adapun jenis usaha yang dijalankan BMT ada 4 macam yaitu: produk penghimpunan dana, produk pembiayaan, produk sektor riil dan pelayanan ZIS.

a. Produk Penghimpunan Dana

Untuk menggerakkan dana masyarakat khususnya dana umat Islam, BMT mengeluarkan produk simpanan atau tabungan. Jenis-jenis simpanan-simpanannya yaitu :

⁶⁵ Warkun Sumitro, *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait di Indonesia*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada. 1996), hal 81.

1) Simpanan Pembiayaan

Jenis simpanan ini penarikannya dengan pemberian pembiayaan, dengan cara setiap kali anggota mengangsur pembiayaan ke BMT diwajibkan menabung sesuai dengan kesepakatan masing-masing. Dan pengambilannya dilakukan ketika angsuranya telah lunas.

2) Simpanan *Wadi'ah Dhomanah*

Jenis ini adalah akad titipan wajib menjamin/menjaga keutuhan dan keselamatan barang/jasa yang dititipkan oleh penitip. Dengan konsep *al-Wadiaah Yad adh-Dhomanah* dimana pihak yang menerima titipan boleh menggunakan dan memanfaatkan uang atau barang yang dititipkan.⁶⁶

Dalam prakteknya BMT menjalankan dan mengelola dana yang dititipkan kepadanya, oleh karena dalam hal ini baitul tanwil bertindak sebagai peminjam dan penyimpanan bertindak sebagai yang memberikan pinjaman yang tidak lagi dikenakan bea jaminan bahkan dapat diberi imbalan oleh BMT bila BMT mendsapat untung.

Landasan al-Qur'an Surat al-Baqarah ayat 283, yang artinya sebagai berikut ini :

﴿وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ ۖ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا ۖ فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ ۚ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا ۖ فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَهُ ۚ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۚ وَلَا تَكْفُرُوا ۗ وَالشَّهَادَةُ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ ۚ قَلْبُهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ۚ ۲۸۳﴾

Artinya:

“...jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanah dan hendaklah dia bertaqwa kepada Robbinya...”⁶⁷

⁶⁶ Mohammad, *Seminar Manajemen Bank Syariah*, (STAIN Tulungagung 2003), hal 10

⁶⁷ Anggota IKAPI (Ikatan Penerbit Indonesia). *AlQur'an Tajwid & Terjemah...*, hal. 49

3) Simpanan Mudhorobah

Yaitu penyerahan dana dari seseorang (*Shohibul Maal*) kepada orang lain (*Mudhorib*) untuk digunakan dalam usaha halal, keuntungan usaha akan dibagi sesuai dengan nisbah yang telah ditentukan kedua belah pihak. Melalui sistem mudhorobah kedua belah pihak ini untuk mencapai tujuan bersama dengan jalan saling bekerjasama.⁶⁸

Dalam prakteknya, BMT bertundak sebagai mudhorib yang menjalankan dan mengelola dana, penyimpanan bertindak sebagai shohibul maal. Bila usaha berjalan lancar dan mendapat keuntungan, maka keuntungan akan dibagi sesuai dengan nisbah yang telah disepakati. Bila usaha merugi maka shohibul maal menanggung kerugian, sedangkan BMT rugi tenaga, waktu dan lain-lain. Oleh karena itu, jika belum diyakini bahwa BMT akan untung sebaiknya tidak perlu membuka simpanan jenis mudhorobah sehingga tidak merugikan penyimpanan.⁶⁹

4) Simpanan Mudhorobah Berjangka

Untuk tujuan pemasaran, menarik anggota baru dan variatif, produk-produk penghimpunan dana berupa simpanan mudhorobah berjangka dapat dikembangkan menjadi beberapa bentuk simpanan sesuai dengan kebutuhan BMT antara lain:

a) Simpanan Pendidikan

Simpanan pendidikan adalah simpanan yang dikhususkan untuk pembiayaan pendidikan dari mulai TK sampai dengan perguruan tinggi.

⁶⁸ Najatullah Sidiqi, *Kemitraan Usaha dan Bagi Hasil Dalam Hukum Islam*, (Yogyakarta: Dana Bakti Prima Yasa. 1996), hal. 7.

⁶⁹ PINBUK, *Pelatihan...*, hal. 3.

Simpanan ini dapat disetorkan secara harian/mingguan, tetapi pengambilannya hanya pada waktu menjelang kebutuhan pendidikan yang disesuaikan dengan kesepakatan.

b) Simpanan Walimah

Yaitu simpanan anggota kepada BMT yang penarikannya hanya dilakukan ketika akan mengadakan walimah (pesta pernikahan) saja.

c) Simpanan Idul Fitri

Yaitu simpanan anggota kepada BMT yang dapat ditarik pada saat menjelang hari raya Idul Fitri.

d) Simpanan Kesehatan

Yaitu simpanan kesehatan bagi anggota/penabung keluarga ketika terkena musibah (sakit, kecelakaan, dan lain-lain) penyetoran dilakukan sesuai dengan kesepakatan.

Pada prinsipnya segala bentuk simpanan bisa dijalankan produk BMT, hanya saja pengurus hendaknya mempertimbangkan terlebih dahulu jenis apa saja yang menurut situasi dan kondisi masyarakat setempat dapat dijadikan sebagai produk yang diduga banyak permintaan.

b. Produk Pembiayaan

Pembiayaan adalah fasilitas yang diberikan oleh BMT kepada anggotanya untuk menggunakan dana yang telah dikumpulkan oleh pengelola BMT dan berasal dari anggota BMT. Semua jenis pembiayaan merupakan pemanfaatan dan untuk usaha produktif secara efektif, namun agar lebih efektifnya pembiayaan, maka jenis pembiayaan yang digunakan harus sesuai dengan penggunaan dana pembiayaan antara lain terdiri atas:

1) Pembiayaan Mudhorobah

Yaitu suatu perjanjian usaha antara pemilik modal dengan pengusaha, pihak pemilik modal menyediakan seluruh dana yang diperlukan dan pihak pengusaha melakukan pengelolaan atas usaha. Hasil dari keuntungan akan dibagi sesuai dengan kesepakatan bersama dalam bentuk nisbah tertentu dari keuntungan pembiayaan. Mudhorobah akan di bubarkan setelah penyelesaian venture yang dilakukan atau sesudah berlakunya periode yang telah ditentukan, atau karena kematian salah satu dari shohibul maal atau mudhorib, atau pengumuman dari salah satu pihak untuk mengundurkan diri dari mudhorobah dengan niat membubarkannya.⁷⁰

Bagi hasil yang efektif didapat dari BMT setelah anggota mendapatkan pembiayaan dan setelah dimulai bahwa investasi tersebut telah menghasilkan keuntungan. Apabila pengelola usaha mengalami kerugian, maka BMT menanggung semua kerugian waktu, tenaga, pikiran dan manajemen.

2) Pembiayaan Bai al-Musyarokah

Adalah pembiayaan modal investasi atau modal kerja, pihak BMT menyediakan sebagian dari modal usaha keseluruhan, pihak BMT berhak ikut serta dalam menjalankan proyek dan secara bersama-sama menentukan pembagian keuntungan berdasarkan perjanjian sesuai dalam bentuk nisbah. Dalam hal merugi, masing-masing pihak tidak bertanggung jawab, kecuali sebatas besarnya presentase modal masing-masing.⁷¹

⁷⁰ Umer Chapra, *Sistem Moneter Islam*, (Jakarta: Gema Insani. 2000), hal. 490.

⁷¹ Dahlan Siamat, *Manajemen Lembaga Keuangan*, (Jakarta: Intermedia. 1995), hal. 134.

Penyertaan musyarokah adalah salah satu dari perangkat yang penting untuk meningkatkan peran serta masyarakat dalam investasi, sehingga tujuan penyertaan musharokah adalah agar dari sumber dana yang dapat dikerahkan dari masyarakat bersama-sama dengan mitra usaha yang lain dapat disalurkan ke proyek-proyek investasi sehingga dapat menunjang program pembangunan melalui anak-anak perusahaan.⁷²

3) Pembiayaan Bai Bitsaman Ajil

Pembiayaan ini adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dalam rangka memenuhi kebutuhan barang modal (investasi) pembiayaan ini mirip dengan kredit investasi yang biasa dilakukan oleh bank konvensional, dan karenanya merupakan pembiayaan yang berjangka panjang.⁷³ Dalam prakteknya BMT bertindak sebagai penjual tetapi dilakukn tidak secara langsung. BMT hanya menyediakan dana untuk pembelian barang modal yang diajukan oleh anggota. Untuk kemudian anggota tersebut membeli sendiri barang modal yang dikehendaki. Kewajiban yang harus dibayar kepada BMT oleh anggota ialah jumlah harga barang modal dan *mark-up* (keuntungan) yang telah disepakati.

4) Pembiayaan Al Murabahah

Akad jual beli ini hampir sama dengan Bai Bitsaman ajil, bedanya pada murabahah pembayaran yang dilakukan oleh anggota kepada BMT setelah jatuh tempo pengambilan dengan harga dasar barang yang dibeli ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati. Pembiayaan ini mirip dengan kredit modal kerja (KMK), yaitu pinjaman untuk membeli barang

⁷² Rusli Karim, *Berbagai Aspek Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Tiara Wacana Yoya. 1992), hal. 170.

⁷³ Dahlan. *Manajemen...*, hal. 133.

dagangan, dan pembiayaannya dicicil seperti yang dilaksanakan oleh bank konvensional atau bank umum, dalam jangka satu tahun dan bisa kurang dari satu tahun.⁷⁴

5) Pembiayaan Qordhul Hasan

Al-Qordhul Hasan atau *benevolent loan* adalah suatu pinjaman bank yang diberikan atas dasar kewajiban sosial semata. Peminjaman tidak dituntut untuk mengembalikan kecuali modal pinjaman.

Pada dasarnya, tujuan utama dari pembiayaan qordhul hasan adalah untuk menolong peminjam yang memerlukan pinjaman konsumtif jangka pendek untuk tujuan-tujuan yang sangat urgen. Peminjam dipilih secara selektif dan hati-hati terutama kepada mereka yang dinilai jujur dan mempunyai reputasi baik.⁷⁵

Qordhul hasan merupakan fasilitas yang diperuntukkan bagi para nasabah yang telah mengalami pailit usahanya, sehingga nasabah tersebut tidak dapat memberikan bagi hasil kepada BMT sebagaimana mestinya. Karena itulah BMT memasukkan nasabah tersebut pembiayaan Qordhul Hasan, yang dananya di ambikan dari dana ZIS. Pemanfaatan Qordhul Hasan harus dilaksanakan bersama dengan investasi dana ZIS.

c. Produk Sektor Riil

Pada dasarnya, prioritas usaha BMT didahulukan pada kegiatan keuangan, menyimpan dan meminjamkan bagi usaha kecil. Namun usaha-usaha disektor riil/jasa seperti kios telepon, kios fotocopy, kios sembako,

⁷⁴ Buchari Alma, *Ajaran Islam Dalam Bisnis*, (Bandung: Alfabeta. 1994), hal. 168.

⁷⁵ Dahlan. *Manajemen...*, hal. 134

dan kios lainnya.⁷⁶ Dalam peningkatan produktifitas hasil, produksi rumah tangga, maka perlu diperkenalkan teknologi maju untuk mempersiapkan jaringan-jaringan perdagangan atau pemasaran hasil produksi yang layak.

d. Pelayanan ZIS

Dalam menjalankan usahanya, BMT juga menghimpun dana Zakat, Infaq dan Shodakoh (ZIS), yang mana nantinya oleh BMT akan diberikan pada orang-orang yang berhak menerimanya. Dalam Islam Zakat merupakan kewajiban bagi semua umat Islam. Negara diminta untuk memungut dan memembagikannya kepada mereka yang tidak berpenghasilan, atau mereka yang mempunyai penghasilan tetapi tidak mencukupi kebutuhan hidupnya.⁷⁷

Zakat merupakan pusat keuangan negara Islam, yang meliputi moral, sosial, ekonomi. Dalam pelaksanaannya, zakat secara ekonomik dapat menghapus tingkat perbedaan kekayaan yang mencolok, serta sebaliknya dapat menciptakan redistribusi yang merata, disamping dapat pula menyokong laju inflasi.⁷⁸ Zakat merupakan sumbangan wajib kaum muslimin untuk perbendaharaan negara.

Tidaklah mengherankan kalau zakat yang disyariatkan Allah sebagai penjamin hak fakir miskin dalam harta umat dan negara merupakan pilar pokok Islam yang ketiga, salah satu tiang dan syiar yang agung.

⁷⁶ Djazuli. *Lembaga-lembaga...*, hal. 138.

⁷⁷ Yusuf Qordhawi, *Kiat Islam dalam Mengentaskan Kemiskinan*, (Jakarta: Gema Isnsani Press. 1995), hal. 138

⁷⁸ Manan, *Ekonomi...*, hal. 102.

Dalam menyalurkan dana ZIS diantaranya;⁷⁹

- 1) Digunakan untuk pembiayaan yang sifatnya hanya untuk membantu.
- 2) Pemberi beasiswa bagi mereka yang kurang mampu dalam membayar SPP.
- 3) Penutupan terhadap pembiayaan yang macet karena faktor kesulitan pelunasan.
- 4) Membantu masyarakat yang memerlukan pengobatan.
- 5) Membantu fakir miskin dan orang-orang jompo.

B. Penelitian yang Relevan

1. Wyska Meilanti Dana Saputri (2017)⁸⁰

Penelitian ini berjudul “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa UIN Sunan Kalijaga untuk menabung di Bank Syariah”. Skripsi ini merupakan jenis penelitian kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa UIN Kalijaga yang di ambil sampel berjumlah 100 sampel. Variabel dalam penelitian ini sejumlah lima variabel yaitu literasi keuangan, bagi hasil, religiusitas dan pendapatan sebagai variabel bebas, dan minat menabung sebagai variabel terikat. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel bebas menunjukkan hasil yang signifikan. Begitu pula dengan uji simultan atau bersama-sama juga menunjukkan hasil yang signifikan.

⁷⁹ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta : Ekonosia, 2004), hal 105.

⁸⁰ Wyska Meilanti Dana Saputri. (2017). *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa UIN Sunan Kalijaga untuk menabung di Bank Syariah*. Skripsi. Prodi Manajemen Keuangan syariah UIN Kalijaga.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah variabel yang akan diteliti, yaitu religiusitas dan pendapatan. Sedangkan perbedaannya terletak pada satu variabel bebas yaitu informasi lembaga keuangan syariah.

2. Nur Hapidah (2016)⁸¹

Penelitian ini berjudul “Pengaruh Faktor Personal, Faktor Sosial dan Faktor Informasi terhadap Intensi Menabung di Bank Syariah Pada Bank Syariah Mandiri cabang buleleng”. Jenis penelitian ini merupakan penelitian kausal dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Data dikumpulkan dengan menggunakan metode dokumentasi dan kuesioner, dianalisis menggunakan analisis regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) faktor personal berpengaruh signifikan terhadap intensi menabung di bank, 2) Faktor sosial berpengaruh signifikan terhadap intensi menabung di bank syariah, 3) Faktor informasi berpengaruh signifikan terhadap intensi menabung di bank syariah, dan 4) Faktor personal, faktor sosial, faktor informasi berpengaruh signifikan secara simultan terhadap intensi menabung di bank syariah. Persamaan dari penelitian ini adalah pada variabel informasi dan pada variabel terikatnya yaitu intensi menabung. Perbedaannya pada jenis penelitiannya, pada penelitian penulis menggunakan jenis penelitian asosiatif dan pada variabel bebas yang lain.

⁸¹ Nur Hapidah. (2016). *Pengaruh Faktor Personal, Faktor Sosial dan Faktor Informasi terhadap Intensi Menabung di Bank Syariah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Buleleng*. E-Journal Vol.9. Jurusan Pendidikan Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja.

3. Atik Masruroh (2015)⁸²

Penelitian ini berjudul “Analisis Pengaruh Tingkat Religiusitas dan *Disposable Income* terhadap Minat Menabung Mahasiswa di Perbankan Syariah (Studi Kasus Mahasiswa STAIN Salatiga)”. Skripsi ini merupakan jenis penelitian kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa STAIN Salatiga, dan diambil sampel penelitian sebesar 98 orang. Variabel dalam penelitian ini sejumlah tiga variabel yaitu *disposable income* sebagai variabel bebas, religiusitas sebagai variabel moderating, dan minat menabung sebagai variabel terikat. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel *disposable income* bersifat negatif atau tidak mempunyai pengaruh yang signifikan. Namun setelah dimoderasi bersama dengan tingkat religiusitas, menunjukkan hasil yang positif. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah variabel yang akan diteliti, yaitu religiusitas dan *disposable income* (pendapatan). Sedangkan perbedaannya terletak pada variabel terikat dan alat analisis datanya.

4. Vita Widyan Priaji (2011)⁸³

Penelitian ini berjudul “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Intensi Menabung di Bank Syariah”. Skripsi ini merupakan jenis penelitian kuantitatif dengan responden sebanyak 200 orang. Responden adalah penduduk Tangerang Selatan yang berstatus telah menabung di bank konvensional.

⁸² Atik Masruroh. (2015). *Analisis Pengaruh Tingkat Religiusitas dan Disposable Income terhadap Minat Menabung Mahasiswa di Perbankan Syariah (Studi Kasus Mahasiswa STAIN Salatiga)*. Skripsi. Prodi Perbankan Syariah STAIN Salatiga

⁸³ Vita Widyan Priaji. (2011). *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Intensi Menabung di Bank Syariah*. Skripsi. Jakarta. Fakultas Psikologi UIN Syarif Hidayatullah

Variabel yang diteliti meliputi intensi menabung sebagai variabel dependen, dan sebagai variabel independen meliputi: sikap, norma subjektif, *perceived behavior control (PBC)*, religiusitas, penghasilan, pendidikan, dan usia. Metode analisis data dalam skripsi ini menggunakan uji regresi linear berganda. Hasil dari regresi menunjukkan bahwa ada pengaruh signifikan sikap, norma subjektif, *perceived behavior control (PBC)*, religiusitas, penghasilan, pendidikan, dan usia terhadap intensi menabung di bank syariah. Jika dilihat secara parsial, masing-masing variabel bebas mempunyai pengaruh positif terhadap intensi menabung di bank syariah. Namun dari ketujuh variabel, hanya dua variabel yang mempunyai pengaruh signifikan yaitu variabel sikap dan norma subjektif, sedangkan lainnya tidak signifikan. Persamaan penelitian dalam skripsi ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah variabel yang diteliti, yaitu variabel pendapatan, religiusitas dan intensi menabung. Sedangkan perbedaannya terletak pada variabel bebasnya, di penelitian ini menambahkan satu variabel lagi yaitu informasi lembaga keuangan syariah.

5. A. Mus'ab (2011)⁸⁴

Penelitian ini berjudul tentang “Pengaruh Religiusitas, Tingkat Penghasilan, dan Layanan terhadap Minat Muzakki Untuk Membayar Zakat Maal di LAZIS NU”. Berdasarkan data yang digunakan, penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Variabel bebas yang diteliti dalam skripsi ini ada tiga dengan satu variabel terikat. Dalam penelitian ini alat analisis yang

⁸⁴ A. Mus'ab. (2011). *Pengaruh Religiusitas, Tingkat Penghasilan, dan Layanan terhadap Minat Muzakki untuk Membayar Zakat Maal di LAZIS NU. Skripsi*. Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Sunan Kalijaga

digunakan adalah regresi berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan dari tiga variabel bebas yang diteliti, ketiganya mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap minat masyarakat untuk membayar zakat maal di LAZIS NU. Pengaruh ini dilihat secara parsial maupun simultan. Secara simultan, ketiga variabel tersebut mempengaruhi variabel terikat sebesar 71,9%. Persamaan penelitian dalam skripsi ini dengan penelitian yang akan dilakukan terletak pada dua variabel bebas yang diteliti, yakni variabel religiusitas dan pendapatan. Perbedaannya terletak pada satu variabel bebas, variabel terikat, maupun alat analisisnya.

6. Shanti Hermina Rangkuti (2009)⁸⁵

Penelitian ini berjudul “Pengaruh Sikap Konsumen terhadap Minat Menabung Kembali”. Berdasarkan data yang digunakan, penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Variabel bebas yang diteliti dalam skripsi ini ada lima dengan satu variabel terikat. Dalam penelitian ini alat analisis yang digunakan adalah regresi linear berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan dari lima variabel bebas yang diteliti, secara parsialhanya dua yang mempunyai pengaruh minat masyarakat untuk menabung kembali, yaitu faktor pengaruh keluarga dan kepribadian. Sedangkan faktor kelompok kawan sebaya, informasi, dan pengalaman secara parsial tidak berpengaruh terhadap minat menabung kembali. Sedangkan secara simultan, kelima variabel tersebut mempengaruhi variabel terikat. Persamaan penelitian dalam skripsi ini dengan penelitian yang akan dilakukan terletak pada dua variabel bebas yang diteliti,

⁸⁵ Shanti Hermina Rangkuti. (2009). *Pengaruh Sikap Konsumen terhadap Minat Menabung Kembali*. Skripsi. FE USU

yakni variabel informasi. Perbedaannya terletak pada variabel bebas lainnya dan variabel terikat.

C. Kerangka Penelitian

Garis besar penelitian ini membahas mengenai pengaruh pendapatan, religiusitas (keduanya adalah bagian dari faktor sosial dalam *background factors*) dan faktor informasi, terhadap intensi menabung di bank syariah.

1. Pengaruh Pendapatan terhadap Intensi Menabung di Bank Syariah

Keynes berpendapat bahwa tabungan adalah bagian dari pendapatan yang tidak dikonsumsi pada periode yang sama. Dalam ilmu ekonomi, tabungan dapat dituliskan dengan rumus: $S = Y - C$, yang berarti tabungan dapat dicari dengan cara mengurangi pendapatan dengan konsumsi.

Dari teori ekonomi di atas, semakin tinggi pendapatan maka hasrat atau keinginan untuk menabung akan semakin tinggi. Sebaliknya, jika pendapatan menurun maka keinginan atau peluang untuk bisa menabung akan semakin rendah. Sehingga pendapatan berpengaruh positif dengan intensi menabung.

Sejalan dengan penjelasan teori di atas, dapat dinyatakan dalam skripsi Vita Widyan Priaji yang berjudul faktor-faktor yang mempengaruhi intensi menabung di bank syariah memberikan hasil yang signifikan. Jadi, permintaan untuk menabung di BMT Pahlawan Tulungagung juga dipengaruhi oleh besarnya pendapatan. Semakin besar pendapatan, maka permintaan untuk menabung di BMT Pahlawan Tulungagung akan semakin tinggi.

2. Pengaruh Informasi Lembaga Keuangan Syariah terhadap Intensi Menabung di BMT Pahlawan

Informasi merupakan hasil dari komunikasi, baik komunikasi langsung maupun tidak langsung. Dengan adanya informasi, berarti seseorang semakin mengenal suatu objek. Informasi juga dapat membangkitkan minat atau niat seseorang untuk mengonsumsi suatu produk. Seseorang yang aktif mencari informasi tentang suatu produk, biasanya mempunyai minat yang lebih tinggi terhadap produk tersebut daripada orang yang pasif mencari informasi.

Informasi merupakan salah satu dari tiga *background factors* yang ada di *Theory of Planned Behavior* yang dikemukakan oleh Icek Azen, selain faktor pribadi dan sosial. Informasi dalam penelitian ini meliputi pengalaman, pengetahuan, dan pemberitaan media massa.

Hubungan antara informasi dengan intensi menabung di BMT Pahlawan merupakan hubungan yang sifatnya berbanding lurus. Seseorang yang mempunyai informasi tentang BMT Pahlawan lebih banyak, atau seseorang yang lebih aktif mencari informasi mengenai BMT Pahlawan, biasanya mempunyai keinginan untuk menabung di BMT Pahlawan lebih tinggi daripada orang yang tidak. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa informasi berpengaruh positif terhadap intensi menabung di BMT Pahlawan.

3. Pengaruh Religiusitas terhadap Intensi Menabung di BMT Pahlawan Tulungagung

Religiusitas merupakan sesuatu yang menggambarkan ketaatan seorang individu terhadap ajaran agamanya. Religiusitas antara satu individu dengan

individu lainnya berbeda-beda. Yang dimaksud religiusitas di sini adalah ketaatan pada agama Islam dan pengetahuan tentang haramnya bunga bank. Hal ini karena responden adalah penduduk kabupaten Tulungagung adalah seorang muslim atau beragama Islam.

Baitul Maal Wa Tamwil merupakan lembaga keuangan yang kegiatan operasionalnya berdasar pada prinsip syariah. Selain itu, Baitul Maal Wa Tamwil mempunyai berbagai produk yang masing-masing produk disesuaikan dengan ajaran Islam. Oleh karena itu, sebisa mungkin BMT menghindari unsur-unsur yang diharamkan oleh Islam seperti riba dan ketidakadilan.

Dari penjelasan di atas dapat dilihat bahwa hubungan antara religiusitas dengan kesediaan individu menabung di bank syariah bisa sangat jelas. Seseorang yang mempunyai tingkat religiusitas atau ketaatan pada agama Islamnya tinggi, akan lebih memilih menabung di BMT Pahlawan Tulungagung. Sebaliknya, seorang yang religiusitasnya rendah, minat untuk menabung di bank syariah juga semakin kecil. Sehingga dapat dinyatakan bahwa religiusitas berpengaruh positif dengan intensi menabung di bank syariah. Hal ini dijelaskan pula dalam skripsi Atik Masruroh yang berjudul analisis pengaruh tingkat religiusitas dan Disposable income terhadap minat menabung mahasiswa perbankan syariah bahwa pengaruh religiusitas terhadap intensi menabung di bank ataupun lembaga keuangan syariah menunjukkan hasil yang positif.

4. Pengaruh Pendapatan, Informasi Lembaga Keuangan Syariah dan Religiusitas terhadap Intensi Menabung di BMT Pahlawan Tulungagung

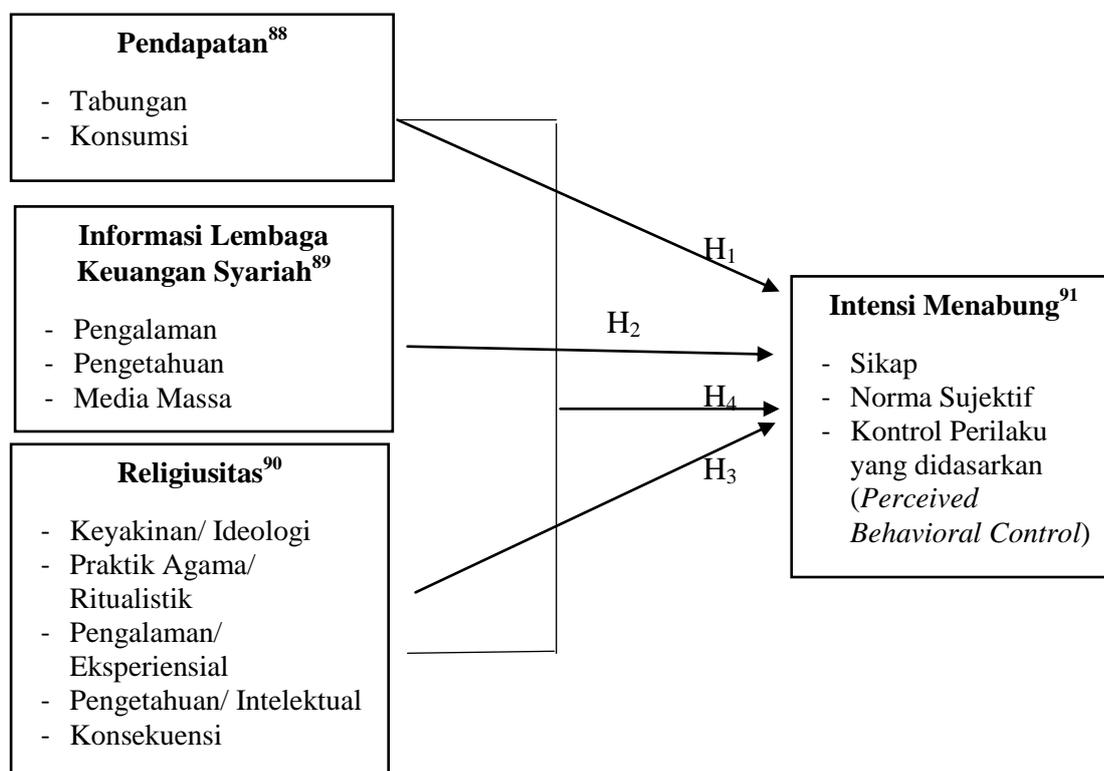
Penjabaran dari masing variabel bebas diatas berpengaruh positif jika ada faktor-faktor yang saling mendukung diantaranya. Pihak individu tentu juga jadi faktor utama seseorang akan melakukan suatu hal. Hal ini dapat terbukti jika seseorang punya pendapatan, serta mempunyai informasi tentang BMT Pahlawan tetapi tidak mempunyai keimanan atau rasa takut akan murka Allah atas hal penyimpangan yang dilakukannya pastinya hal tersebut tak berpengaruh terhadap niat seseorang untuk menabung di BMT Pahlawan Tulungagung dan hal ini berlaku sebaliknya.

Jadi jika ditelaah dari skripsi vita dan atik masruroh, jika ketiga variabel bebas tersebut saling berhubungan satu dengan lainnya pasti akan menunjukkan hasil yang positif terhadap intensi menabung di BMT Pahlawan Tulungagung.

Kerangka pemikiran penelitian ini dapat digambarkan melalui sebuah paradigma penelitian sebagai berikut:

Gambar 2.3

Kerangka Penelitian



D. Hipotesa Penelitian

Hipotesis penelitian merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian. dalam penelitian ini hipotesisnya adalah sebagai berikut :

1. H₁ = Pendapatan berpengaruh signifikan terhadap intensi menabung di BMT Pahlawan Tulungagung

⁸⁶ John J Wild., Kenneth L. Wild dan Jerry C.Y Han, *International Bussine*, (Prentice Hall. 2003), hal-311

⁸⁷ Kamus Besar Bahasa Indonesia". <http://kbbi.web.id>. Diakses pada tanggal 27 Maret 2017

⁸⁸ Drs. Pawit M. Yusuf, MS. *Ilmu Komunikasi dan Kepustakaan*. (Jakaeta: Bumi Aksara. 2013). Hal 11

⁸⁹ Jalaludin, *Psikologi Agama*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2010), hal- 12

2. H_2 = Informasi lembaga keuangan syariah berpengaruh signifikan secara terhadap intensi menabung di BMT Pahlawan Tulungagung.
3. H_3 = Religiusitas berpengaruh signifikan secara terhadap intensi menabung di BMT Pahlawan Tulungagung.
4. H_4 = Pendapatan, Informasi Lembaga Keuangan Syariah dan Religiusitas berpengaruh signifikan terhadap intensi menabung di BMT Pahlwan Tulungagung.