Bank Syariah

Potensi
Preferensi
& Perilaku Masyarakat
di Wilayah Jawa Barat

TIM PENELITI
Dr. Anny Ratnawati (Ketua Tim)
Dr Asep Saefuddin – Dr Widiyanto Dwi Surya
Dr. Sumardjo – Ir. Hari Wijayanto, MS
Ir. I Made Sumertajaya, MS – Sumedi, SP
Debra Murniati, SP

lembaga penelitian ipb

I. PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Sejarah berdirinya perbankan dengan sistem bagi hasil, didasarkan pada dua alasan utama yaitu (1) adanya pandangan bahwa bunga (*interest*) pada bank konvensional hukumnya haram karena termasuk dalam kategori riba yang dilarang dalam agama, bukan saja pada agama Islam tetapi juga oleh agama samawi lainnya, (2) dari aspek ekonomi, penyerahan resiko usaha terhadap salah satu pihak dinilai melanggar norma keadilan. Dalam jangka panjang sistem perbankan konvensional akan menyebabkan penumpukan kekayaan pada segelintir orang yang memiliki kapital besar (Sjahdeini, S. Remy, 1999)

Kelahiran bank syariah di Indonesia didorong oleh keinginan masyarakat Indonesia (terutama masyarakat Islam) yang berpandangan bunga merupakan hal yang haram. Walaupun demikian, sebenarnya prinsip bagi hasil dalam lembaga keuangan telah dikenal luas baik di negara Islam maupun non Islam. Jadi bank syariah tidak berkaitan dengan kegiatan ritual keagamaan (Islam) tapi lebih merupakan konsep pembagian hasil usaha antara pemilik modal dengan pihak pengelola modal. Dengan demikian pengelolaan bank dengan prinsip syariah dapat diakses dan dikelola oleh seluruh masyarakat yang berminat tidak terbatas pada masyarakat Islam, walaupun tidak dipungkiri sampai saat ini bank syariah di Indonesia baru berkembang pada kalangan masyarakat Islam. Dilihat dari aspek ini, peluang pengembangan bank syariah di Indonesia cukup besar, karena Indonesia merupakan negara yang memiliki penduduk muslim paling besar.

Dari aspek hukum, yang mendasari perkembangan bank syariah di Indonesia adalah UU No 7 Tahun 1992. Dalam UU tersebut prinsip syariah masih samar, yang dinyatakan sebagai prinsip bagi hasil. Prinsip perbankan syariah secara tegas baru dinyatakan dalam UU No 10 Tahun 1998. Namun demikian dalam pengembangan bank syariah tidak dapat hanya berlandaskan pada aspek legalitas melalui keberadaan UU dan keunggulan nilai-nilai moral semata yang diaplikasikan dalam operasi perbankan syariah, namun juga harus berdasarkan pada *market driven.* Bank syariah dapat berkembang dengan baik bila mengacu pada *demand* masyarakat akan produk dan jasa bank syariah. Walaupun pengembangan bank syariah secara intensif masih relatif baru, pengembangannya tidak berlandaskan *infant industries argument* yang berdasarkan proteksi dan keistimewaan-keistimewaan. Pembedaan pengaturan lebih disebabkan karena memang perbankan syariah beroperasi dengan sistem yang berbeda dengan perbankan konvensional

1.2 TUJUAN PENELITIAN

Tujuan penelitian ini adalah:

1) Menganalisis karakteristik dan perilaku dari kelompok masyarakat yang digolongkan sebagai (a) hanya mau berhubungan dengan lembaga keuangan/bank syariah saja dan (b) yang mau berhubungan dengan bank syariah dan juga bank konvensional tergantung pada persepsi keuntungan dan pelayanan yang lebih baik, dan (c) yang tidak berkeinginan untuk berhubungan dengan bank syariah, serta analisis hubungan keterkaitan antara faktor (peubah) yang menentukan preferensi masyarakat terhadap produk dan jasa bank syariah.

2) Memberikan informasi yang jelas mengenai potensi pengembangan perbankan syariah pada suatu wilayah penelitian yang didasarkan pada analisis potensi ekonomi dan pola sikap/preferensi dari pelaku ekonomi.

1.3 KELUARAN

Keluaran /*output* yang dihasilkan dari penelitian ini adalah:

1) Informasi karakteristik dan perilaku nasabah berdasarkan golongan (a) hanya mau berhubungan dengan lembaga keuangan dengan sistem bagi hasil (b) nasabah yang berhubungan baik dengan bank konvensional maupun bank syariah (c) nasabah yang tidak berkeinginan untuk berhubungan dengan bank syariah

2) Informasi faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat dalam memilih bank syariah

3) Informasi potensi pengembangan bank syariah, yang meliputi segmen pasar, potensi pasar dan persepsi masyarakat terhadap bank syariah.

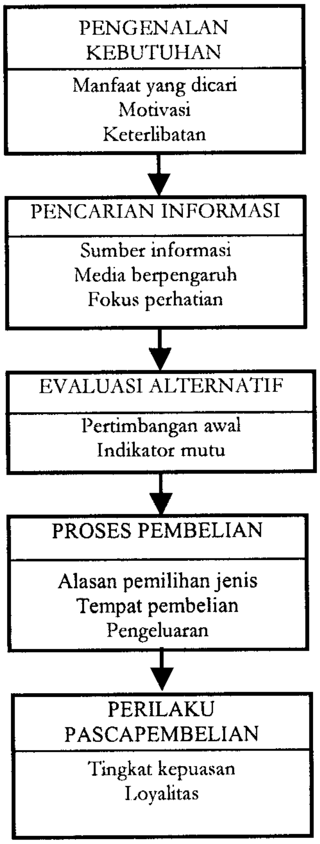
1.4 CAKUPAN PENELITIAN

Ruang lingkup penelitian ini mencakup analisis potensi pengembangan bank syariah dilihat dari aspek ekonomi, kelembagaan, preferensi masyarakat dalam memilih lembaga perbankan, dan analisis faktor-faktor yang mempengaruhinya. Cakupan wilayah penelitian meliputi 10 Daerah Tingkat II di Wilayah Propinsi Jawa Barat, dengan jumlah responden ditargetkan sebesar 100 responden setiap Daerah Tingkat II. Kriteria wilayah penelitian didasarkan pada kondisi aktual dan potensial yang menyangkut variabel-variabel seperti jumlah pondok pesantren, panjang jalan, tempat ibadah, jumlah penduduk menurut lapangan kerja, aktifitas perdagangan, dan aktifitas perbankan.

II. METODE PENELITIAN

2.1. PROSES KEPUTUSAN PEMBELIAN

Dalam keputusan pembelian, kegiatan konsumen yang bersifat mental maupun fisik adalah melalui suatu tahapan proses sebagaimana ditunjukkan pada gambar 2.1. berikut :

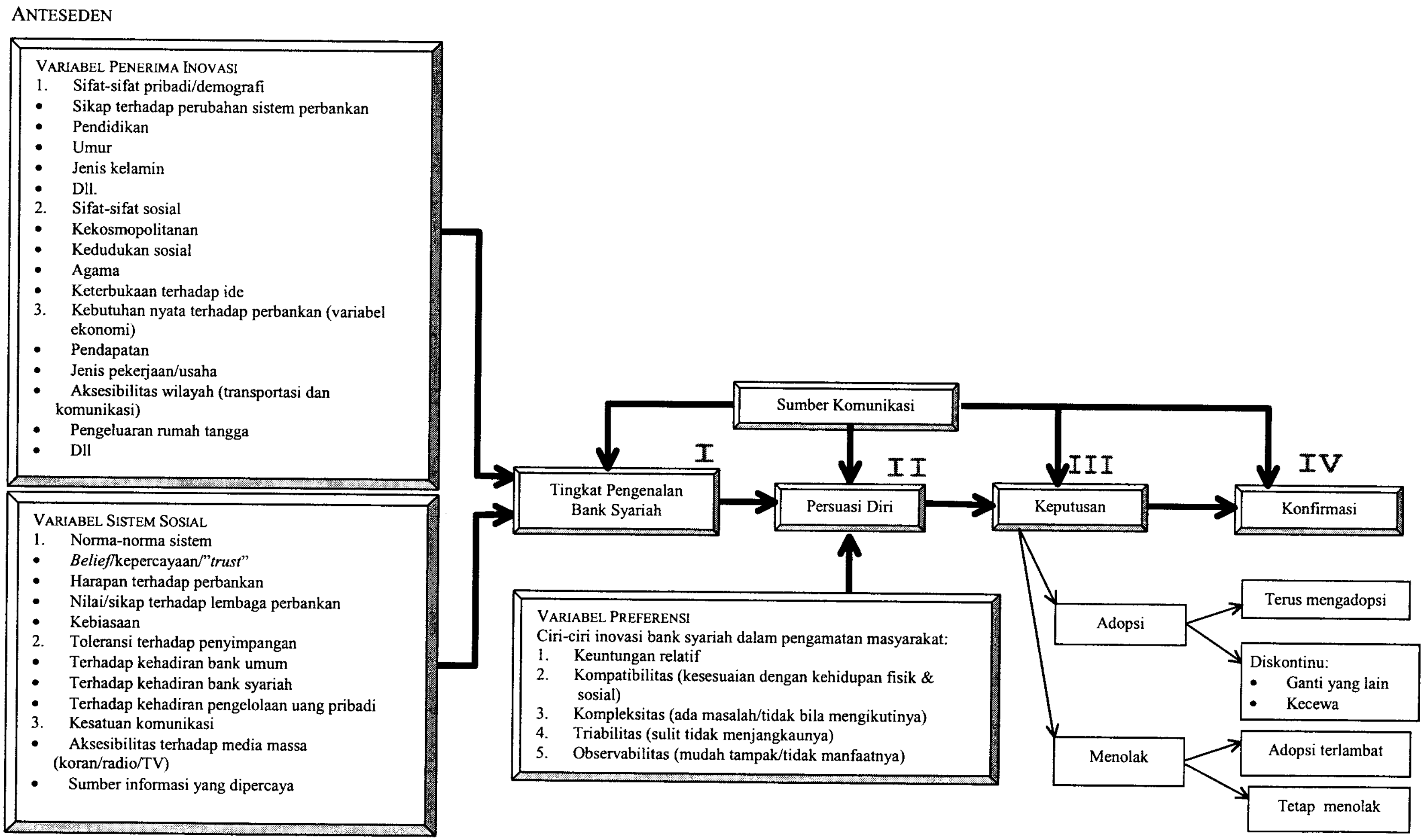


Gambar 2.1. Tahap-tahap Proses Keputusan
Sumber: Engel, Blackwell, Miniard (1994)

Dalam teori "*Veblen Effects*" dinyatakan bahwa konsumsi atraktif yang dilakukan konsumen dipengaruhi oleh elemen sosiologi dan psikologi dimana hal ini kemudian akan berpengaruh terhadap fungsi permintaan. Elemen tersebut menjadi faktor bahwa turunan utilitas dari suatu unit komoditi yang digunakan untuk konsumsi atraktif tidak hanya tergantung dari tingkat kualitas yang sejenis dari unit barang tersebut tetapi juga dari harga yang dibayarkan untuk unit barang tersebut. Karena itu pada efek Veblen ini harga barang dapat dibagi menjadi dua kategori yaitu : harga yang sesungguhnya (*real price*) adalah sejumlah harga yang benar-benar dibayarkan oleh konsumen dan harga atraktif (*conspicuous price*) yaitu tingkat harga dimana orang lain memperkirakan konsumen tersebut akan membayar sejumlah tingkat harga tertentu. Kedua jenis harga tersebut kemungkinan akan identik jika komoditasnya berada pada pasar yang terorganisir dimana informasi harga dapat diketahui dengan mudah oleh seluruh konsumen.

2.2. KERANGKA PEMIKIRAN

Motivasi nasabah dipengaruhi oleh banyak faktor, yang secara umum dapat dikategorikan menjadi: (1) varabel demografi, (2) variabel ekonomi, dan (3) variabel sosial. Variabel demografi lain terdiri dari: tingkat pendidikan, umur, jenis dan kelamin. Variabel ekonomi antara lain: tingkat pendapatan keluarga, pengeluaran keluarga, jenis pekerjaan/usaha, dan aksesibilitas (transportasi dan komunikasi). Sementara variabel sosial antara lain terdiri dari: kekosmopolitanan, kedudukan sosial, agama, dan keterbukaan terhadap ide. Kaitan antara pendapat atau respon responden tentang bank syariah dan faktor-faktor yang mempengaruhinya dapat dilihat pada Gambar 2.2. di bawah ini.



Gambar 2.1. Paradigma Proses Keputusan Inovasi Bank Syariah pada Masyarakat

2.3. METODE ANALISIS

Permodelan Regresi Logistik

Pendugaan parameter regresi pada model regresi logistik menggunakan metode kemungkinan maksimum (*maximum likelihood method*). Menurut Cox (1970), penduga kemungkinan maksimum merupakan penduga yang konsisten dan efisien untuk ukuran contoh yang besar ($n>10(S+1)$, S=jumlah parameter).

Pada dasarnya metode kemungkinan maksimum memberikan nilai dugaan parameter suatu fungsi kemungkinan (*likelihood function*). Fungsi kemungkinan yang ingin dimaksimumkan adalah $f(\beta;y) = \pi(x_i)^{y_i}[1-\pi(x_i)]^{1-y_i}$ karena pengamatan saling bebas, maka $L(\beta) = \prod_{i=1}^{n} f(\beta; y)$.

Hasil yang sama akan diperoleh bagi penduga dengan memaksimumkan fungsi logaritma *likelihood*nya.

$$L = \log f(\beta;y)$$

$$= \Sigma\, \beta_j (\Sigma Y_i X_{ij}) - \Sigma n \log(1+\exp(\Sigma\beta_j X_{ij}))$$

$$\frac{dL}{d\beta_j} = \Sigma Y_i X_{ij} - \Sigma n X_{ij} \frac{\exp(\Sigma\beta_j X_{ij})}{1+\exp(\Sigma\beta_j X_{ij})}$$

$$\Sigma\, Y_i X_{ij} - \Sigma\, n\, X_{ij}\, \pi = 0\ ;\ j = 1,2,\ldots,k$$

$$\text{dimana } \pi_i = \frac{\exp(\Sigma\,\beta_j\, x_{ij})}{1+\exp(\Sigma\,\beta_j\, x_{ij})}$$

Dalam memperoleh penduga kemungkinan maksimum bagi β digunakan metode iterasi Newton-Rapson atau metode kuadrat terkecil teriterasi.

2.4. TEKNIK PENARIKAN CONTOH DAN PENGUMPULAN DATA

Pemilihan kabupaten dilakukan berdasarkan kriteria jumlah pondok pesantren, jumlah tempat ibadah, panjang jalan, jumlah penduduk menurut lapangan kerja, aktifitas perdagangan, dan aktifitas perbankan serta pertimbangan peneliti. Dari masing-masing Daerah Tingkat II dipilih dua atau tiga kecamatan dengan pertimbangan kriteria yang sama sebagaimana dilakukan pada pemilihan Daerah Tingkat II terutama kecamatan dimana perekonomian relatif maju, terdapat Bank Umum Syariah, Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS), atau Baitul Maal wa Tamwil (BMT).

Sampling responden secara garis besar akan meliputi jumlah responden yang mengetahui prinsip bank syariah (diharapkan juga akan mencakup sejumlah proporsi responden yang benar-benar menerapkan prinsip syariah), serta responden lain yang mengetahui prinsip syariah, bank konvensional, dan yang tidak menggunakan jasa bank sama sekali. Selain itu data primer lainnya juga dikumpulkan melalui *Focus Group Discusssion* (FGD) pada seluruh wilayah penelitian dengan melibatkan tokoh masyarakat, pihak perbankan, perwakilan MUI, LSM, pengusaha/swasta, perwakilan nasabah, pihak pesantren, tokoh non Islam, dan aparat pemerintah. *Depth Interview* dilakukan pada pihak perbankan di lokasi penelitian. Sedangkan data sekunder yang mendukung diperoleh dari Bank Indonesia, Biro Pusat Statistik, pihak Pemda setempat, serta dari pihak perbankan.

III. KINERJA BANK SYARIAH

3.1. PENGHIMPUNAN DANA

Perkembangan sumberdana tabungan mudharabah secara nasional, terjadi pertumbuhan yang positif dari tahun ke tahun. Peningkatan terbesar terjadi pada tahun 1998 dimana nilai pertumbuhan pada tahun itu adalah sebesar 53,4 persen atau nilai nominal tabungan mudharabah untuk data nasional meningkat dari Rp 14,9 milyar pada tahun 1997 meningkat menjadi Rp 22,9 milyar pada tahun 1998. Adapun nilai rata-rata pertumbuhan/tahun untuk jenis produk tabungan mudharabah secara nasional ini adalah sebesar 26,7 persen

Tabel 3.1.Perkembangan Sumberdana Syariah (Tabungan Mudharabah) per Wilayah Kerja Tahun 1996-2000 (dalam ribuan rupiah)

Tahun	Nilai Nominal KBI Bandung*	Nilai Nominal KBI Tasikmalaya	Nilai Nominal KBI Cirebon	Nilai Nominal KBI Jakarta	Nilai Nominal Nasional
1996	12.286.064	563.801	177.492	6.547.000	14.034.000
1997	16.150.866	1.147.778	119.402	6.819.000	14.964.000
1998	14.029.112	659.705	123.771	7.060.000	22.954.000
1999	24.255.500	673.963	104.036	8.525.000	28.117.000
2000	29.269.201	1.151.283	164.316	10.745.000	34.919.000
R (%)/thn	26,6	33,5	3,2	13,6	26,7

Sumber : KBI Bandung ; KBI Tasikmalaya ; KBI Cirebon ; KBI Jakarta (2000)

* : termasuk bank umum syariah

Untuk perkembangan produk deposito mudharabah mengalami pertumbuhan yang negatif pada tahun 1997 dan 1998 di wilayah kerja Bank Indonesia Bandung yaitu sebesar – 10, 9 persen dan -2,8 persen. Hal yang sama terjadi di wilayah kerja BI Cirebon dimana terdapat pertumbuhan negatif pada tahun 1998 sebesar –11 persen dan pada tahun 1999 sebesar –53 persen. Demikian pula pada wilayah kerja BI Jakarta terjadi pertumbuhan negatif sebesar –2,2 persen pada tahun 1997 dan –37,4 persen pada tahun 1998. Pertumbuhan yang negatif pada tahun 1997 dan 1998 hampir di sebagian besar wilayah kerja Bank Indonesia di Jawa Barat memberikan dampak persentase pertumbuhan yang sangat kecil pada tahun tersebut secara nasional.

Tabel 3.2. Perkembangan Sumberdana Syariah (Deposito Mudharabah) per Wilayah Kerja Tahun 1996-2000 (dalam ribuan rupiah)

Tahun	KBI Bandung	KBI Tasikmalaya	KBI Cirebon	KBI Jakarta	Nasional
1996	15.253.291	347.000	43.700	7.193.000	18.479.000
1997	13.592.238	452.000	55.700	7.038.000	18.765.000
1998	13.209.494	694.900	49.500	4.409.000	12.596.000
1999	18.926.794	809.778	23.500	6.119.000	17.948.000
2000	19.738.694	889.160	77.400	10.257.000	21.180.000
R (%)/thn	8,5	27,6	49,9	16,7	7,3

Sumber : KBI Bandung ; KBI Tasikmalaya ; KBI Cirebon ; KBI Jakarta (2000)

3.2. PENYALURAN DANA

Pembiayaan mudharabah pada wilayah kerja Bank Indonesia Cirebon mengalami rata-rata pertumbuhan per tahun yang negatif yaitu –12,8 persen dengan nilai nominal penyaluran dana yang semakin menurun tiap tahunnya. Sedangkan wilayah kerja Bank Indonesia Bandung memiliki rata-rata pertumbuhan per tahun paling besar yaitu 515,8 persen.. Pada wilayah kerja Bank Indonesia Tasikmalaya mengalami pertumbuhan negatif pada tahun 1998 sebesar –30 persen dan pada tahun 1999 sebesar –8,2 persen, namun kemudian meningkat pertumbuhannya meningkat sampai Juli 2000 sebesar 39,6 persen dengan angka rata-rata pertumbuhan per tahun adalah sebesar 37,6 persen. Sedangkan pada wilayah kerja BI Jakarta angka pertumbuhan negatif hanya terjadi pada tahun 1998 yaitu sebesar –16 persen atau nilai nominal pada tahun 1997 sebesar Rp 16,5 milyar menurun menjadi Rp 13,8 milyar pada tahun 1998

Tabel 3.3. Perkembangan Penggunaan Dana Syariah (Pembiayaan) Investasi Mudharabah per Wilayah Kerja, Tahun 1996-2000 (dalam ribuan rupiah)

Tahun	Nilai nominal KBI Bandung	Pertumbuhan (%)	Nilai Nominal KBI Tasikmalaya	Pertumbuhan (%)	Nilai Nominal KBI Cirebon	Pertumbuhan (%)	Nilai Nominal KBI Jakarta	Pertumbuhan (%)
1996	724.066		1.337.890		186.328		15.323.000	
1997	2.259.832	212,1	3.330.557	148,9	160.537	(13,8)	16.473.000	(7,5)
1998	1.998.866	(11,5)	2.330.262	(30,0)	146.098	(9,0)	13.837.000	(16,0)
1999	39.121.154	1857,2	2.138.214	(8,2)	116.580	(20,2)	17.165.000	24,1
2000	41.298.709	5,6	2.985.444	(39,6)	107.220	(8,0)	23.715.000	38,2
Rata-rata	17.080.525	515,8	2.424.473	(37,6)	143.353	(12,8)	17.302.600	13,4

Sumber : KBI Bandung ; KBI Tasikmalaya ; KBI Cirebon ; KBI Jakarta (2000)

IV. PERILAKU RESPONDEN TERHADAP BANK SYARIAH

4.1. KARAKTERISTIK RESPONDEN

Berdasarkan variabel pekerjaan utama, sebagian besar yaitu sekitar 42,95 persen sebagai pengusaha (pedagang, pengusaha kecil, menengah, dan besar), disusul kemudian dengan pegawai/pensiunan sebesar 41,19 persen, buruh dan lainnya (termasuk petani, ustadz) sekitar 15.,5 persen. Persentase tertinggi untuk pegawai/pensiunan berada di wilayah Kodya Bandung, Tangerang, dan Bekasi.. Responden yang berprofesi sebagai pengusaha, sebagian besar (> 43%) berada di wilayah Kabupaten Bandung (63,4%), Sukabumi (61%), Cianjur (49%), Tasikmalaya (44,6%), dan Cirebon (43,4 %). Umumnya wilayah-wilayah tersebut merupakan wilayah industri kecil/industri rumah tangga.

Tabel 4.1. Lapangan Kerja Responden di Wilayah Penelitian

Uraian	Lokasi											
Pekerjaan Utama		Bandung	Kodya Bandung	Bogor	Tangerang	Bekasi	Karawang	Cianjur	Suka-bumi	Cirebon	Tasik-malaya	Total
Buruh/ Lainnya	Jml	9 (8,9)	15 (14,7)	24 (23,3)	15 (14,6)	14 (12,7)	23 (22,3)	15 (15)	7 (7)	20 (20,2)	20 (19)	162 (15)
Pengusaha	Jml	64 (63,4)	29 (28,4)	49 (47,6)	29 (28,2)	28 (25,5)	42 (40,8)	49 (49)	61 (61)	43 (43,4)	45 (44,6)	439 (43)
Pegawai/ Pensiunan	Jml	28 (27,7)	50 (56,9)	30 (29,1)	50 (57,3)	60 (61,8)	38 (36,9)	36 (36)	32 (32)	36 (36,4)	36 (35,6)	421 (41,2)
Total		101	102	103	103	110	103	100	100	99	10	1.022

Keterangan : ( ) persentase di masing-masing wilayah

Dilihat dari rata-rata penghasilan responden per bulan, sebagian besar responden (50 %) berada pada rata-rata penghasilan yang rendah yaitu < Rp 750.000 per bulan. Sedangkan mereka yang berada pada rata-rata penghasilan per bulan sedang (Rp 750.000 - Rp 2 juta) mencapai 36,6 persen, sisanya sekitar 13,4 persen merupakan responden yang berpenghasilan tinggi (di atas Rp 2 juta). Wilayah Bogor, Karawang, dan Sukabumi merupakan wilayah yang sebagian besar (> 50%) penduduknya berpenghasilan rendah. Wilayah Kodya Bogor dan Tangerang merupakan wilayah yang sebagian besar (45%) masyarakatnya berpenghasilan sedang. Sedangkan yang berpenghasilan tinggi persentasenya relatif lebih kecil yaitu di bawah 20 persen, kecuali Kabupaten Bandung, dan Cianjur. Sebagian responden yang berpenghasilan rendah adalah yang bekerja sebagai buruh.

Tabel 4.2. Rata-rata Penghasilan Per Bulan Responden di Wilayah Penelitian

Uraian	Lokasi											
Rata-rata Penghasilan Per Bulan		Bandung	Kodya Bandung	Bogor	Tangerang	Bekasi	Karawang	Cianjur	Suka-bumi	Cirebon	Tasik-malaya	Total
Rendah	Jml	41 (40,6)	45 (44,1)	64 (62,1)	40 (38,8)	60 (54,5)	61 (59,2)	41 (41)	67 (57)	44 (44,4)	47 (46,5)	500 (48,9)
Sedang	Jml	38 (37,6)	49 (48)	32 (31,1)	46 (46,6)	31 (28,2)	28 (27,2)	34 (34)	34 (34)	42 (42,4)	36 (37,6)	374 (36,6)
Tinggi	Jml	22 (21,8)	8 (7,8)	7 (6,8)	15 (14,6)	19 (17,3)	14 (13,6)	25 (25)	9 (9)	13 (13,1)	16 (15,8)	148 (14,5)
Total		101	102	103	103	110	103	100	100	99	10	1.022

Keterangan : ( ) persentase di masing-masing wilayah

4.2. PERSEPSI TERHADAP BANK SYARIAH

Tabel 4.3 menunjukkan bahwa sebagian besar responden 95,8 persen menerima dan setuju keberadaan institusi perbankan dalam perekonomian. Alasan yang dikemukakan antara lain bahwa perbankan merupakan institusi yang sangat penting dalam mendorong kinerja perekonomian. Tanpa bank, ekonomi tidak akan dapat berkembang. Kesan yang paling dominan berkembang di masyarakat adalah (1) bank syariah adalah bank yang menggunakan sistem bagi hasil, dikemukakan oleh 55,6 persen responden (2) bank syariah adalah bank yang Islami, dikemukakan oleh 55,5 persen responden, dan (3) Bank syariah adalah bank khusus orang Islam yang dikemukakan oleh 8,1 persen. Terdapat 18 persen yang tidak memiliki pengetahuan tentang sistem operasional bank syariah. Bila dilihat menurut kelompok responden, untuk nasabah bank konvensional terdapat 18,5 persen yang tidak memiliki pengetahuan sistem operasional bank syariah.

Tabel 4.3. Persepsi Masyarakat Terhadap Perbankan dan Pengetahuan Masyarakat terhadap Bank Syariah (dalam persentase)

No.	Uraian	Kelompok Responden			
		Nasabah Bank Konvesional	Nasabah Bank Syariah	Non Nasabah	Total responden
1	Penerimaan thd bank				
	1. Setuju	98,3	96,9	85,5	95,8
	2. Tidak setuju	1,7	3,1	14,5	4,2
2	Kesan thd bank Syariah				
	1. Bank bagi hasil	63,4	55,9	17,0	55,6
	2. Bank Islami	57,88	63,0	28,3	55,5
	3. Bank orang islam	8,8	7,7	5,7	8,1
	4. Berdasar saling percaya	6,6	7,1	3,8	4,5
	5. Prospeknya baik	4,1	4,9	2,5	4,1
	6. Kurang dikenal	6,6	2,8	3,8	5,3
	7. Kurang profesional	1,9	2,8	0	1,9
3.	Pengetahuan bank Syariah				
	1. Tidak tahu	18,5	13,6	23,9	17,9
	2. Sistem bagi hasil	45,6	57,7	17,0	45,1
	3. Berdasarkan syariah agama	18,4	23,8	7,6	18,4
	4. Kemitraan	3,4	5,9	1,3	3,7
	5. Produk syariah	4,9	9,0	1,3	5,5
	Jumlah Responden	774	324	159	1022

Adapun tabel 4.4 berikut menggambarkan bahwa kelompok responden yang dapat menerima sistem bunga diterapkan dalam perbankan adalah 58 persen untuk responden selain nasabah bank syariah dan 55 persen untuk total responden. Alasan yang dominan diutarakan antara lain : (1) bunga digunakan untuk merangsang masyrakat dalam menyimpan uang di bank, (2) dalam ukuran yang wajar bunga diperbolehkan, (3) bunga sebagai balas jasa atas modal, dan (4) terpaksa karena tidak ada alternatif lainnya. Adapun persentase masyarakat yang tidak setuju penerapam sistem bunga dalam perbankan cukup signifikan (42 persen untuk kategori non nasabah bank syariah dan 45 persen untuk total responden). Besarnya kelompok masyarakat yang tidak menerima penerapan sistem bunga dalam perbankan merupakan potensi *demand* bagi pengembangan bank syariah. Alasan yang dominan diungkapkan adalah : (1) bunga bank merupakan riba, (2) bunga bank memberatkan nasabah, (3) adanya keragu-raguan posisi bunga dalam hukum agama yaitu antara halal dan haram.

Besarnya potensi pasar bank syariah juga ditunjukkan dari sikap dan penerimaan responden terhadap sisitem bagi hasil. Sebanyak 92 persen untuk kelompok non nasabah bank syariah dan 94 persen dari total responden dapat menerima penerapan sistem bagi hasil dalam perbankan. Alasan yang dikemukakan adalah : (1) karena sistem bagi hasil lebih sesuai dengan syariah agama yang dianut, (2) sistem bagi hasil lebih adil dan saling menguntungkan. Untuk kelompok responden yang tidak setuju dengan sistem bagi hasil disebabkan karena kurang mengerti terhadap operasionalnya, dirasakan kurang menguntungkan, belum ada bukti, dan sulit dalam perhitungannya.

Tabel 4.4. Sikap Masyarakat Terhadap Penerapan Sistem Bunga pada Bank Konvensional dan Sistem Bagi Hasil pada Bank Syariah (dalam persentase)

No	Uraian	Non Nasabah Bank Syariah (n = 698)	Seluruh Responden (n = 1022)
1.	Sikap terhadap sistem bunga		
	a. setuju	58	55
	b. tidak setuju	42	45
2.	Sikap terhadap sistem bagi hasil		
	a. setuju	92	94
	b. tidak setuju	8	6
3.	Pendapat sistem bunga bertentangan dengan agama		
.	a. setuju	60	62
	b. tidak	23	22
	c. tidak tahu	17	16

Informasi memiliki peranan yang penting dalam mendukung pengembangan perbakan. Sumber informasi yang sering diakses masyarakat, dalam memperoleh informasi perbankan adalah sebagai berikut : 1) teman , rekan kerja, keluarga, atau kantor dimana dia bekerja (54,7%) ; 2) informasi langsung dari bank (26%) ; 3) media elektronik (23,3 %) ; 4) media cetak (20,8 %), dan 5) brosur, reklame dan spanduk (13,3 %). Sekitar 39,2 persen responden memperoleh informasi lebih dari satu sumber. Dari hasil penelitian, metode konvensional masih lebih banyak diterapkan (teman dan rekan kerja) dibandingkan dengan metode yang mampu menjangkau masyarakat secara luas seperti elektronik dan media cetak. Hal ini perlu dipertimbangkan dalam menyusun strategi pengembangan bank syariah.

4.3. JASA YANG DIMANFAATKAN DAN MOTIVASI PEMANFAATAN JASA PERBANKAN

Pertimbangan utama masyarakat dalam memilih bank, umumnya didasarkan oleh kemudahan dalam menjangkau (aksesibilitas). Baik lokasi bank yang dekat/mudah dijangkau dari tempat tinggal atau dari tempat aktivitas ekonominya. (53 %). Selain itu kredibilitas bank juga mempengaruhi responden dalam memilih bank untuk aktivitas perekonomiannya (40 %). Bagi nasabah bank syariah, selain aksesibilitas, pertimbangan mereka memilih jenis lembaga perbankan syariah lebih didorong oleh faktor kesesuaian dengan syariah agama (36,7 %). Pertimbangan lain, seperti adanya fasilitas ATM, tingkat profesionalitas dalam pelayanan dan status bank (milik pemerintah atau swasta) juga tetap mempengaruhi masyarakat dalam memilih bank (15 – 18 % responden).

Tabel 4.4. Persentase Responden dalam Pertimbangan Memilih Lembaga Perbankan Tahun 2000

No.	Uraian	Nasabah Bank Konvensional (n = 774)	Nasabah Bank Syariah (n = 324)
1.	Aksesibilitas	53,8	52,8
2.	Profesionalitas	17,7	10,5
3.	Kreditibilitas	38,9	16,0
4	Fasilitas ATM	18,1	0,9
5.	Status Bank	15,5	0,6
6.	Bonus/hadiah	1,6	0,6
7.	Popularitas	5,6	-
8.	Bunga bank	2,7	0,3
9.	Diwajibkan	-	2,8
10.	Kesesuaian dg. Syariah agama	-	36,7

Sekitar 61 % responden memilih menyimpan uangnya di bank konvensional karena motif keamanan. Hal senada juga diungkapkan oleh responden yang juga sebagai nasabah bank syariah (41,4%). Sebagai jasa peminjaman/pembiayaan atau penyaluran dana, bank konvensional banyak dipilih oleh masyarakat, terutama didasarkan pada motif pelayanan yang cepat (17,3%). Sedangkan bagi nasabah bank konvensional, tingkat bunga yang rendah juga merupakan motivasi mereka dalam meminjam uang di bank konvensional.

Tabel 4.5. Motivasi Responden dalam Memilih/Memanfaatkan Jasa Penyimpanan, Peminjaman maupun Jasa Lainnya yang Ditawarkan Bank Konvensional Tahun 2000

No.	Motivasi	Frekuensi	Persentase (n = 774)
A.	**Jasa Penyimpanan**		
	1. Tingkat bunga tinggi	45	5,8
	2. Pelayanan cepat	175	22,6
	3. Biaya transaksi rendah	23	3,0
	4. Keragaman jenis simpanan	9	1,2
	5. Ada hadiah/undian	24	3,1
	6. Untuk memperoleh jaminan bank	54	7,0
	7. Kemudahan transaksi	167	21,6
	8. Keamanan	489	63,2
B.	**Jasa Peminjaman**		
	1. Tingkat bunga rendah	89	11,5
	2. Pelayanan cepat	141	18,2
	3. Biaya transaksi rendah	21	2,7
	4. Keragaman jenis pinjaman	14	1,8
	5. Kenyamanan pelayanan	60	7,8
C.	**Jasa Lainnya**		
	1. Biaya Transaksi rendah	49	6,3
	2. Pelayanan cepat	222	28,7
	3. Tingkat kesalahan transaksi rendah	29	3,8
	4. Keragaman jasa perbankan	80	10,3

Sebagian besar (hampir 90 %) nasabah bank syariah menyimpan uangnya dalam bentuk tabungan, baik dalam bentuk akad *wadiah yad dhamanah* (64,2 %) maupun *wadiah mudharabah* (25,6%). Simpanan dalam bentuk deposito di bank syariah nampaknya belum banyak diminati oleh masyarakat, yaitu hanya kurang dari 6 % nasabah yang menyimpan dalam bentuk tersebut.

Tabel 4.6. Jenis Produk/Jasa Bank Syariah yang Dimanfaatkan oleh Responden

No.	Uraian	Nasabah bank syariah	
		Frekuensi	Persentase
A.	Jasa Penyimpanan/ Penghimpunan Dana		
	1. Giro/wadiah	15	4,6
	2. Tabungan/wadiah yad dhamanah	208	64,2
	3. Tabungan/wadiah mudharabah	83	25,6
	4. Deposito (simpanan khusus)	5	1,5
	5. Deposito (mudharabah mutlaqah)	19	5,9
	6. Simpanan haji	15	4,6
B.	Jasa Pinjaman/Pembiayaan atau penyaluran dana		
	1. Jual beli murabahah	32	9,9
	2. Jual beli salam	1	0,3
	3. Istisha	11	3,4
	4. Bagi hasil (syirkah musyarakah)	2	0,6
	5. Syirkah mudharabah mutlaqah	86	26,5
	6. Syirkah mudharabah muqayadah	4	1,2
	7. Qardh	1	0,3
C.	Jasa-jasa lainnya		
	1. Wakalah	2	0,6
	2. Ijarah	2	0,6

Bagi nasabah bank syariah, motivasi menyimpan uang di bank dengan sistem syariah lebih banyak didasarkan pada pertimbangan pelayanannya yang cepat (31,5%), menjalankan syariah agama (29,0%) dan tidak menggunakan sistem bunga (20,7%). Nasabah bank syariah seperti BPRS, yang umumnya pedagang pasar, mengungkapkan bahwa mereka memanfaatkan jasa pinjaman di bank tersebut juga lebih banyak pertimbangan kemudahan atau pelayanan yang cepat. Dengan sistem "jemput bola", yaitu dengan sistem setoran harian atau mingguan, mereka tidak perlu membuang waktu maupun biaya transportasi mencapai bank. Di beberapa kasus di lokasi penelitian juga dijumpai bahwa nasabah bank syariah menganggap bahwa bank syariah sering memperlukan "sistem syariah"nya bila nasabah menyimpan uangnya di bank tersebut. Akan tetapi pada saat nasabah meminjam uang di bank tersebut, "sistem syariah" tidak berlaku lagi. Bahkan kadang-kadang bila diperhitungkan, "bunga" pinjaman akan terasa lebih tinggi dibandingkan bunga bank konvensional.

Tabel 4.7. Motivasi Responden dalam Memilih/Memanfaatkan Jasa Penyimpanan, Peminjaman maupun Jasa Lainnya yang Ditawarkan Bank Syariah Tahun 2000

No.	Motivasi	Nasabah Bank Syariah	
		Jumlah	Persentase
A.	Jasa Penyimpanan		
	1. Sistem bagi hasil	36	11,1
	2. Pelayanan cepat	102	31,5
	3. Biaya transaksi rendah	7	2,2
	4. Keragaman jenis simpanan	2	0,6
	5. Tidak menggunakan sistem bunga	67	20,7
	6. Menjalankan syariah agama	94	29,0
B.	Jasa Peminjaman		
	1. Sistem bagi hasil	21	6,5
	2. Pelayanan cepat	75	23,1
	3. Biaya transaksi rendah	16	4,9
	4. Keragaman jenis simpanan	2	0,6
	5. Tidak menggunakan sistem bunga	39	12,0
	6. Menjalankan syariah agama	19	5,9
C.	Jasa Lainnya		
	1. Biaya Transaksi rendah	2	0,6
	2. Pelayanan cepat	7	2,2
	3. Tingkat kesalahan transaksi rendah	1	0,3
	4. Keragaman jasa perbankan	1	0,3
	5. Tidak menggunakan sistem bunga	4	1,2

4.4. KEUNGGULAN DAN KELEMAHAN SISTEM PERBANKAN

Keunggulan utama bank konvensional tampaknya ada pada sisi keprofesionalitasan dalam pelayanan. Hal ini diakui baik oleh kelompok nasabah bank konvensional maupun bank syariah. Keempat indikator yang dijabarkan dalam tabel tersebut sesungguhnya saling berkaitan. Artinya, pelayanan yang profesional tentulah didukung oleh aksesibilitas yang luas karena fasilitas yang sudah berkembang. Pelaksanaan transaksi yang cepat dan mudah juga menjadi kriteria pokok oleh responden untuk menilai tiongkat keprofesionalannya. Satu keunggulan perbankan konvensional yang belum dapat diimbangi oleh perbankan syariah adalah tersebarnya kantor-kantor pelayanan serta fasilitas *on-line* dan ATM.

Tabel 4.8. Persepsi Responden terhadap Keunggulan Sistem Perbankan Konvensional berdasarkan Kelompok Nasabah (Persen)

No.	Keunggulan	Nasabah Bank Konvensional (n = 778)	Nasabah Bank Syariah (n = 324)	Total Nasabah (n = 1022)
1.	Profesionalitas Pelayanan	62,3	40,1	47,2
2.	Aksesibilitas	48,2	33,3	36,5
3.	Fasilitas	29,8	24,4	22,6
4.	Pelaksanaan Sistem Transaksi	28,9	18,2	21,9
Rata –rata		42,3	29,0	32,1

Kelompok responden nasabah bank konvensional memiliki persepsi yang lebih positif dibanding nasabah bank syariah. Hal ini terlihat dari rata-rata persepsi terhadap keempat faktor, yaitu 42,3 persen dibanding 29 persen. Namun persepsi responden secara total tanpa membedakan kelompok nasabah adalah 32,1 persen. Makna dari data di atas adalah bahwa secara keseluruhan tingkat kepuasan responden terhadap kondisi dan pelayanan perbankan konvensional masih rendah, yaitu hanya sepertiga dari kepuasan maksimum yang mungkin.

Tabel 4.9. Persepsi Responden terhadap Kelebihan dan Kelemahan Bank Syariah berdasarkan Kelompok Nasabah (dalam persentase)

	Uraian	Nasabah Bank Konvensional dan Syariah (n = 235)	Nasabah Bank Syariah (n = 89)	Total Nasabah (n = 324)
A.	**Kelebihan**			
	Ada	80,6	83,8	80,1
	Tidak Ada	4,1	3,8	3,6
	Tidak Tahu	15,3	12,4	16,3
	Total	100,0	100,0	100,0
B.	**Kelemahan**			
	Ada	53,7	48,6	46,9
	Tidak Ada	22,3	25,6	24,3
	Tidak Tahu	24,0	25,8	28,8
	Total	100,0	100,0	100,0

Besarnya persentase untuk kelebihan dan kelemahan sepintas menunjukkan sikap yang kurang konsisten. Namun tampak bahwa kedua kelompok jawaban memiliki alasan masing-masing yang rasional. Artinya responden menemukan sisi-sisi kelebihan dan kelemahan secara sekaligus, dan menilai secara terbuka.

Tabel 4.10. Beberapa Jawaban Utama Responden terhadap Kelebihan dan Kelemahan Bank Syariah

Aspek	Kelebihan	Kelemahan
A. Terkait dengan prinsip syariah	a. Menggunakan sistem bagi hasil, bebas riba, dan tidak memberatkan b. Sesuai dengan syariah agama	a. Transaksi belum jelas b. Jasa pinjamannya tinggi c. Bagi hasilnya sama saja dengan bunga secara bisnis
B. Terkait dengan jenis produk	a. Lebih bervariasi (ada simpanan haji, pinjaman dengan sistem jual beli, kredit bagi hasil, dll) b. Persyaratan tidak berbelit-belit tanpa jaminan	a. Informasi dan sosialisasi masih kurang b. Jumlah maksimum (plafon) pinjaman terbatas c. Produk kurang bervariasi
C. Terkait dengan kenyamanan pelayanan	a. Karyawan yang baik, petugas mendatang nasabah dan buka pada hari libur (Sabtu dan Minggu) b. Karyawan ramah dan berpakain sopan c. Pelayanan cepat d. Ada tawar-menawar bagi hasil	a. Karyawan belum sepeuhnya paham dengan sistem syariah b. Fasilitas kurang lengkap (tidak ada ATM, dll), tenaga kerja kurang c. Simpanan/deposito sulit dicairkan d. Perhitungan bagi hasil kurang jelas

V. PREFERENSI MASYARAKAT TERHADAP BANK SYARIAH

5.1. FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MASYARAKAT DALAM MEMPERGUNAKAN JASA BANK SYARIAH

Faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat dalam mempergunakan Bank Syariah ditelaah melalui model logit. Dalam model logit tersebut, yang menjadi kasus adalah seluruh responden, dan peubah respon-nya adalah nasabah bank syariah (1) atau bukan nasabah bank syariah (0). Sedangkan peubah bebasnya dipilih peubah-peubah yang dianggap relevan mempengaruhi keputusan dalam mengadopsi bank syariah atau tidak. Faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat dalam mempergunakan bank syariah adalah sebagai berikut:

1. Pekerjaan utama, pengusaha vs non pengusaha : nasabah bank syariah cenderung banyak berasal dari kalangan pengusaha dibandingkan dengan non pengusaha. Kecenderungan pengusaha untuk menjadi nasabah bank syariah sebesar 5,4 kali lipat dibandingkan dengan non-pengusaha.

2. Penghasilan, rendah vs non rendah : nasabah bank syariah cenderung berasal dari golongan masyarakat yang berpenghasilan menengah ke atas (lebih dari Rp. 750.000 per bulan) daripada dari masyarakat yang berpenghasilan rendah.

3. Aksesibilitas : aksesibilitas ternyata berpengaruh negatif terhadap potensi bank syariah. Hal ini mungkin disebabkan karena pada daerah-daerah yang aksesibilitasnya tinggi, akses terhadap informasi tinggi dan keberadaan bank-bank alternatif juga banyak, sehingga tuntutan masyarakat terhadap pelayanan perbankan juga tinggi.

4. Keterbukaan terhadap informasi : keterbukaan terhadap informasi juga berpengaruh negatif terhadap potensi bank syariah. Hal ini mungkin disebabkan karena pada masyarakat yang terbuka terhadap informasi akan mendapatkan informasi bank-bank alternatif yang lebih banyak, sehingga tuntutannya terhadap pelayanan perbankan juga tinggi. Pada masyarakat yang demikian, bank syariah bukan merupakan alternatif utama karena umumnya pelayanan bank syariah dianggap masih kurang profesional dibandingkan dengan bank-bank konvensional.

5. Penerimaan terhadap Bank Konvensional : sikap penerimaan terhadap penggunaan bank konvensional memberikan dampak yang positif terhadap potensi bank syariah. Masyarakat yang menerima bank konvensional untuk aktivitas sehari-hari cenderung lebih mau mengadopsi bank syariah dibandingkan masyarakat yang tidak menerima sistem perbankan konvensional.

6. Pertimbangan memilih bank karena lokasi/akses : lokasi/aksesibilitas bank ternyata memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap potensinya. Kemudahan bank itu untuk dijangkau akan mendorong masyarakat mau menjadi nasabahnya.

7. Pertimbangan memilih bank karena pelayanan : masyarakat yang menggunakan bank karena pertimbangan pelayanan cenderung tidak menggunakan bank syariah. Hal ini disebabkan karena pelayanan bank syariah dianggap masih kurang profesional dibandingkan dengan bank konvesional.

8. Pertimbangan memilih bank karena kredibilitas : masyarakat yang menggunakan bank karena pertimbangan kredibilitas cenderung tidak menggunakan bank syariah. Hal ini disebabkan karena kredibilitas bank syariah dianggap kurang jelas dan kalah jauh dibandingkan dengan bank konvesional.

9. Pertimbangan memilih bank karena fasilitas : masyarakat yang menggunakan bank karena pertimbangan fasilitas cenderung tidak menggunakan bank syariah. Hal ini disebabkan karena fasilitas bank syariah dianggap masih jauh dibandingkan dengan fasilitas yang disediakan oleh bank konvesional yang besar.

10. Pertimbangan memilih bank karena status : masyarakat yang menggunakan bank karena pertimbangan status cenderung tidak menggunakan bank syariah. Hal ini disebabkan karena status bank syariah dianggap kurang jelas dibandingkan dengan bank konvesional.

11. Pengguna jasa bank konvensional – pinjaman : masyarakat yang telah mendapatkan peminjaman (kredit) dari bank konvensional cenderung tidak menggunakan bank syariah.

12. Pengguna jasa bank konvensional – layanan jasa : masyarakat yang telah menggunakan layanan jasa bank konvensional cenderung mengadopsi bank syariah.

13. Pengetahuan bank syariah : masyarakat yang mengetahui dengan baik tentang bank syariah cenderung mau menjadi nasabah ban syariah. Kecenderungan masyarakat yang tahu tentang bank syariah akan menjadi nasabah bank syariah sebesar 2,4 kali lipat dibandingkan dengan yang tidak tahu.

5.2. FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MASYARAKAT UNTUK TERUS MENGADOPSI BANK SYARIAH

Faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat untuk terus mengadopsi Bank Syariah ditelaah melalui model logit. Dalam model logit tersebut, yang menjadi kasus adalah responden nasabah bank syariah, dan peubah respon-nya adalah akan terus menjadi nasabah bank syariah (1) atau berhenti menjadi nasabah bank syariah (0). Sedangkan peubah bebasnya dipilih peubah-peubah yang dianggap relevan mempengaruhi keputusan untuk terus mengadopsi bank syariah atau tidak. Faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat untuk terus mengadopsi bank syariah adalah sebagai berikut:

1. Aksesibilitas : aksesibilitas ternyata berpengaruh negatif terhadap potensi bank syariah. Hal ini mungkin disebabkan karena pada daerah-daerah yang aksesibilitasnya tinggi, akses terhadap informasi tinggi dan keberadaan bank-bank alternatif juga banyak, dapat membuat tuntutan masyarakat terhadap pelayanan perbankan menjadi tinggi.

2. Posisi tokoh, tokoh masyarakat vs bukan tokoh : posisi tokoh ternyata berpengaruh negatif terhadap potensi bank syariah. Hal ini mungkin disebabkan karena aksesibilitas terhadap informasi pada tokoh masyarakat lebih tinggi dibandingkan dengan non-tokoh, sehingga yang bersangkutan memiliki informasi lebih bank tentang bank alternatif.

3. Pengetahuan bank syariah : masyarakat yang mengetahui dengan baik tentang bank syariah cenderung akan tetap mengadopsi bank syariah. Kecenderungan masyarakat yang tahu dengan baik tentang bank syariah akan tetap mengadopsi bank syariah sebesar 2,4 kali lipat dibandingkan dengan yang pengetahuannya kurang.

4. Pendapat bahwa bank syariah menguntungkan : pendapat tentang bank syariah juga mempengaruhi yang bersangkutan mau terus mengadopsi bank syariah atau tidak. Masyarakat yang berpendapat bahwa bank syariah itu menguntungkan cenderung akan terus mengadopsi bank syariah.

5. Pendapat bahwa bank syariah pelayanannya mudah : masyarakat yang berpendapat bahwa bank syariah itu pelayanannya mudah cenderung akan terus mengadopsi bank syariah. Kemudahan pelayanan ini terutama dirasakan oleh nasabah yang bank syariahnya (umumnya BPRS) menggunakan sistem jemput bola untuk melayani nasabahnya, dan yang rumah atau kantornya dekat dengan lokasi bank.

6. Pengguna jasa bank syariah – penyaluran dana : masyarakat yang mendapatkan dana dari bank syariah cenderung tidak mau terus mengadopsi bank syariah. Ada beberapa penyebab mengapa terjadi demikian, antara lain: (1) banyaknya bank syariah yang tidak menerapkan secara murni prinsip syariah, (2) pada nasabah yang usahanya cukup maju, sistem syariah (bagi hasil) dipandang kurang menguntungkan dibandingkan dengan sistem bunga, (3) rendahnya pengetahuan nasabah tentang bank/sistem syariah sehingga sistem bank syariah dianggap tidak jelas dan mempersulit nasabah, (4) adanya nasabah yang kecewa karena pelayanan yang kurang bagus dari pihak bank.

5.3. FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI POTENSI MASYARAKAT MENGADOPSI BANK SYARIAH

Faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat untuk mau mengadopsi Bank Syariah ditelaah melalui model logit. Dalam model logit tersebut, yang menjadi kasus adalah responden yang bukan nasabah bank syariah, dan peubah respon-nya adalah mau menjadi nasabah bank syariah (1) atau tidak mau menjadi nasabah bank syariah (0). Sedangkan peubah bebasnya dipilih peubah-peubah yang dianggap relevan mempengaruhi keputusan untuk mau mengadopsi bank syariah atau tidak. Faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat untuk terus mengadopsi bank syariah adalah sebagai berikut:

1) Pekerjaan utama, pegawai vs non pegawai : pegawai cenderung enggan mengadopsi bank syariah daripada yang non-pegawai. Kecenderungan pegawai untuk mau menjadi nasabah bank syariah hanya sebesar 0,6 kali dibandingkan dengan non-pegawai.

2) Penghasilan : masyarakat yang berpenghasilan rendah dan sedang cenderung mau mengadopsi bank syariah daripada yang berpenghasilan tinggi. Kecenderungan masyarakat yang berpengasilan rendah/sedang untuk menjadi nasabah bank syariah sebesar 1,5 kali lipat dibandingkan dengan yang berpenghasilan tinggi.

3) Aksesibilitas : aksesibilitas ternyata berpengaruh negatif terhadap potensi bank syariah. Hal ini mungkin disebabkan karena pada daerah-daerah yang aksesibilitasnya tinggi,

akses terhadap informasi tinggi dan keberadaan bank-bank alternatif juga banyak, dapat membuat tuntutan masyarakat terhadap pelayanan perbankan menjadi tinggi.

4) Keterbukaan terhadap informasi : keterbukaan terhadap informasi juga berpengaruh negatif terhadap potensi bank syariah. Hal ini mungkin disebabkan karena pada masyarakat yang terbuka terhadap informasi akan mendapatkan bank-bank alternatif yang lebih banyak, sehingga tuntutannya terhadap pelayanan perbankan juga tinggi.

5) Posisi tokoh, tokoh masyarakat vs bukan tokoh : anggota masyarakat yang masuk kategori tokoh masyarakat (tokoh agama atau tokoh formal cenderung mau mengadopsi bank syariah dibandingkan dengan yang bukan tokoh masyarakat.

6) Penerimaan terhadap Bank Konvensional : sikap penerimaan terhadap penggunaan bank konvensional memberikan dampak yang positif terhadap potensi bank syariah. Masyarakat yang menerima sistem perbankan konvensional untuk aktivitas sehari-hari cenderung lebih mau mengadopsi bank syariah dibandingkan masyarakat yang tidak menerima sistem perbankan konvensional.

7) Pertimbangan memilih bank karena lokasi/akses : lokasi/aksesibilitas bank ternyata memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap potensinya. Kemudahan bank itu untuk dijangkau akan mendorong masyarakat mau menjadi nasabahnya. Oleh karena itu, suatu bank harus terletak pada lokasi yang benar-benar mudah dijangkau oleh (calon) nasabahnya.

8) Pertimbangan memilih bank karena pelayanan : masyarakat yang menggunakan bank karena pertimbangan pelayanan cenderung tidak mau mengadopsi bank syariah. Hal ini disebabkan karena pelayanan bank syariah dianggap masih kurang profesional dibandingkan dengan bank konvesional.

9) Pertimbangan memilih bank karena diwajibkan : masyarakat yang menggunakan bank karena diwajibkan oleh instansi tempat kerjanya cenderung tidak mau mengadopsi bank syariah.

10) Pengetahuan bank syariah : masyarakat yang mengetahui dengan baik tentang bank syariah cenderung akan mau mengadopsi bank syariah. Kecenderungan masyarakat yang tahu dengan baik tentang bank syariah akan mengadopsi bank syariah sebesar 1.3 kali lipat dibandingkan dengan yang pengetahuannya kurang.

11) Pendapat bahwa bank syariah menguntungkan : pendapat tentang bank syariah juga mempengaruhi yang bersangkutan mau mengadopsi bank syariah atau tidak. Masyarakat yang berpendapat bahwa bank syariah itu menguntungkan cenderung akan mengadopsi bank syariah.

12) Pendapat bahwa bank syariah mengikuti syariah agama : masyarakat yang berpendapat bahwa bank syariah mengikuti syariah agama Islam cenderung akan mengadopsi bank syariah. Hal ini menunjukkan bahwa potensi bank syariah sangat baik pada daerah-daerah yang masyarakatnya memiliki pemahaman yang baik terhadap sistem syariah.

13) Pendapat bahwa bank syariah pelayanannya mudah : masyarakat yang berpendapat bahwa bank syariah itu pelayanannya mudah cenderung mau mengadopsi bank syariah. Kemudahan pelayanan ini terutama dirasakan oleh yang dilayani langsung (didatangi) oleh pihak bank, atau yang dekat dengan lokasi bank.

14) Sikap terhadap penerapan sistem bunga : masyarakat yang setuju dengan penerapan sistem bunga cenderung kurang mau mengadopsi bank syariah dibandingkan dengan yang tidak setuju dengan sistem bunga. Hal ini berarti bahwa berpendapat bahwa sistem bunga itu dilarang dan pemahaman agamanya kuat cenderung mau mengadopsi bank syariah.

15) Sikap apakah sistem bagi hasil dapat diterapkan : masyarakat yang merasa yakin bahwa sistem bagi hasil akan dapat diterapkan dalam perbankan cenderung mau mengadopsi bank syariah dibandingkan dengan yang tidak yakin.

16) Sikap jika sistem bunga diganti sistem bagi hasil : masyarakat yang merasa yakin bahwa sistem bunga dapat diganti dengan sistem bagi hasil cenderung mau mengadopsi bank syariah dibandingkan dengan yang tidak yakin.

17) Sikap apakah bank syariah lebih diminati : masyarakat yang merasa yakin bahwa bank syariah lebih diminati oeleh masyarakat cenderung mau mengadopsi bank syariah dibandingkan dengan yang tidak yakin.

Jika analisa potensi hanya didasarkan pada kemauan masyarakat untuk mengadopsi bank syariah, maka daerah Karawang merupakan daerah yang paling potensial, kemudian diikuti oleh daerah Sukabumi dan Bandung. Namun demikian, analisa potensi yang hanya didasarkan pada persepsi kemauan untuk mengadopsi saja dapat menyesatkan dan berbias karena : 1) dalam kenyataannya, potensi tidak hanya diukur dari kemauan masyarakat untuk mengadopsi, tetapi juga sangat tergantung dari sarana dan prasarana ekonomi yang ada di daerah tersebut ; 2) data yang dikumpulkan pada studi ini tidak didesain mewakili setiap kabupaten tetapi didesain untuk mewakili propinsi Jawa Barat, sehingga analisis potensi per kabupaten yang hanya menggunakan data ini dapat menjadi berbias.

5.4. BEBERAPA KESIMPULAN UMUM HASIL ANALISIS MODEL LOGIT

Secara umum performan bank syariah saat ini masih kalah jauh dibandingkan dengan bank-bank konvensional. Hal ini ditandai dengan:

1. Orang yang memilih bank karena pertimbangan pelayanan, fasilitas, kredibilitas, dan status bank, cenderung tidak mau menggunakan bank syariah. Hal ini menunjukkan bahwa pelayanan dan fasilitas bank syariah masih dianggap kurang dibandingkan dengan bank-bank konvensional, dan masih banyak yang masih meragukan status dan kredibilitas bank syariah.

2. Orang-orang yang terbuka terhadap informasi dan memiliki aksesibilitas yang luas cenderung tidak meneruskan menjadi nasabah bank syariah (bagi yang sudah mengadopsi) atau tidak mau mengadopsi bank syariah (bagi yang belum menjadi nasabah). Hal ini juga

menunjukkan bahwa performan bank syariah di mata masyarakat masih di bawah bank-bank konvensional, karena semakin terbuka seseorang terhadap informasi akan semakin meninggalkan bank syariah.

Namun demikian, ada beberapa potensi yang dapat digarap dalam rangka mengembangkan bank syariah, yaitu:

1. Bank syariah ternyata lebih diminati kalangan berpenghasilan menengah ke bawah, padahal dari nasabah yang ada sekarang lebih cenderung dari kalangan berpenghasilan menengah ke atas.

2. Sistem jemput bola masih merupakan andalan utama dalam melayani nasabah (terutama untuk BPRS). Sistem ini dirasakan sangat mempermudah nasabah, dan nasabah cenderung mau mengadopsi terus bank syariah dengan adanya kemudahan tersebut.

3. Pengetahuan masyarakat tentang bank syariah masih dapat dikatakan rendah. Rendahnya pengetahuan masyarakat tentang bank syariah dan sistem syariah itu sendiri menyebabkan menurunnya minat untuk mengadopsi bank syariah. Kampanye yang gencar tentang bank syariah (sistem syariah) sangat diperlukan untuk menaikkan animo masyarakat kepada bank syariah. Di lain pihak, perlu juga dihindari adanya bank-bank syariah yang beroperasi menggunakan sistem bank konvensional (sistem bunga) karena hal ini dapat menyesatkan masyarakat dan pada akhirnya akan mengurangi nilai bank syariah itu sendiri.

4. Bank syariah sangat potensial pada daerah-daerah yang basis islamnya kuat dimana pemahaman terhadap prinsip syariah sudah cukup baik. Bank syariah juga sangat potensial pada daerah-daerah yang sektor usaha kecilnya berkembang dengan baik dan belum banyak tersentuh dengan bank konvensional.

5. Akses/keberadaan bank syariah sangat menentukan mau/tidaknya masyarakat mengadopsi bank syariah. Oleh karena itu pengadaan bank syariah di tempat-tempat yang dirasakan potensial sangat menentukan perkembangan bank syariah itu sendiri.

6. Pihak BI dan MUI perlu gencar kampanye untuk memberikan jaminan status dan kredibilitas bank syariah kepada masyarakat, karena banyak anggota masyarakat yang masih meragukan status dan kredibilitas bank syariah.

7. Bank-bank yang menggunakan sistem syariah juga perlu melakukan pengembangan fasilitas, misalnya fasilitas on-line, ketersediaan ATM, dll.. Hal ini berguna untuk menanamkan kepada masyarakat bahwa bank syariah tidak terkesan tradisional, dan upaya ini harus dilakukan terutama jika bank syariah mau membidik kalangan menengah ke atas.

VI. POTENSI PENGEMBANGAN BANK SYARIAH

6.1. POTENSI PENGEMBANGAN BANK SYARIAH BERDASARKAN LOKASI

Hasil analisis logistik menunjukkan bahwa variabel-variabel yang mempengaruhi masyarakat dalam menggunakan jasa Bank Syariah antara lain pekerjaan utama khususnya pengusaha, tingkat penghasilan, dimana konsentrasi potensi pada tingkat penghasilan menengah ke bawah (kurang dari 2.000.000 per bulan), tingkat aksesibilitas wilayah dan keterjangkauan bank. Variabel non ekonomi (sosial) yang berpengaruh antara lain posisi sosial (tokoh) dalam masyarakat, jumlah umat Islam dan intensitas fasilitas yang terkait dengan pendalaman agama antara lain jumlah pesantren dan kyai. Berdasarkan variabel-variabel tersebut, dengan skoring tertimbang dimana variabel ekonomi diberi bobot lebih besar dari variabel keagamaan mengingat perbankan terkait erat dengan aktivitas ekonomi, maka dari 11 kabupaten/kotamadya sebagai lokasi penelitian dapat menjadi tiga klasifikasi potensi pengembangan. Klasifikasi pertama menunjukkan daerah-daerah yang memiliki potensi terbaik dalam pengembangan bank syariah. Kabupaten yang memiliki potensi baik yaitu Kodya Bandung, Kabupaten Bogor, dan Kabupaten Tangerang ; kelompok kabupaten yang memiliki potensi pada tingkat potensial cukup baik antara lain Kabupaten Bekasi, Kabupaen Bandung, dan Kabupaten Tasikmalaya. Sedangkan yang termasuk dalam kategori memiliki potensi wilayah kurang adalah Kodya Bogor, Kabupaten Cirebon, Kabupaten Cianjur, dan Kabupaten Tasikmalaya, sedangkan potensi wilayah rendah adalah Kabupaten Karawang

Tabel 6.1. Klasifikasi Potensi Pengembangan Bank Syariah berdasarkan Lokasi Studi

Kabupaten/Kotamadya	Skor Tertimbang
Kodya Bandung	51
Kabupaten Bogor	47
Kabupaten Tangerang	47
Kabupaten Bekasi	45
Kabupaten Bandung	42
Kabupaten Tasikmalaya	37
Kodya Bogor	31
Kabupaten Cirebon	29
Kabupaten Cianjur	26
Kabupaten Sukabumi	24
Kabupaten Karawang	24

Sumber : BPS (1998); Statistika Bank Indonesia (2000), diolah

6.2. POTENSI PENGEMBANGAN BANK SYARIAH BERDASARKAN KARAKTERISTIK MASYARAKAT

Analisis ini didasarkan pada keragaan responden yang menjadi nasabah bank syariah atau berkeinginan mengadopsi produk bank syariah. Teknik analisis dilakukan dengan memberikan gambaran deskriptif variabel-variabel yang dominan yang dihasilkan dari analisis logit pada faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat dalam memilih lembaga perbankan dan keinginan masyarakat untuk mengadopsi produk bank syariah, yang dijelaskan pada dua contoh variabel sebagai berikut.

Dari jenis pekerjaan utama responden, kelompok yang potensial menjadi nasabah bank syariah adalah yang memiliki pekerjaan sebagai pengusaha/pedagang. Apabila jenis pekerjaan sebagai pengusaha/pedagang dapat dijadikan indikator potensi pengembangan bank syariah, maka kabupaten yang memiliki potensi pengembangan baik adalah Kabupaten Bandung, Sukabumi, Tasikmalaya dan Cirebon.

Keberadaan tokoh masyarakat ternyata menjadi salah satu variabel yang menentukan orang untuk menjadi nasabah bank syariah. Hal ini merupakan informasi penting dalam menentukan strategi pemasaran dan sosialisasi produk bank syariah yang dihasilkan dimana dapat dilakukan dengan memanfaatkan ketokohan seseorang apakah sebagai tokoh agama maupun tokoh masyarakat lainnya. Kehadiran tokoh masyarakat memberikan dampak penting sepanjang tokoh tersebut memiliki informasi yang cukup mengenai bank syariah dan yakin akan profesionalitas bank syariah. Berdasarkan keberadaan tokoh ini Kabupaten Cianjur , Kabupaten Sukabumi, dan Kabupaten Bogor memiliki prioritas pengembangan yang cukup besar.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

7.1. KESIMPULAN

Sejak diberlakukannya Undang-Undang no 7 tahun 1992 tentang Perbankan, hingga saat ini jaringan perbankan syariah terus berkembang. Hasil analisa perbandingan bank syariah dan bank konvensional di wilayah Jawa Barat dalam hal aktiva umum, penghimpunan dana, simpanan berjangka, tabungan dan kredit, menunjukkan bahwa pangsa bank syariah terhadap bank umum konvensional hampir seluruhnya dibawah 1 persen . Selain itu profesionalisme dan jenis layanan/jasa juga masih berada di bawah bank konvensional, dimana hal tersebut ditunjukkan dengan belum dapat diterapkannya sistem syariah secara benar. Kenyataan ini memperlihatkan bahwa perbankan syariah di wilayah Jawa Barat belum mampu menggarap pasar potensial dengan lebih baik.

Hasil analisis model logit menunjukkkan bahwa bank syariah ternyata lebih diminati kalangan berpenghasilan menengah ke bawah. Hal ini terutama karena didukung dengan sistem jemput bola yang merupakan andalan utama dalam melayani nasabah (terutama BPRS) yang sangat diminati masyarakat dari kalangan tersebut. Temuan hasil studi menunjukkan bahwa pengetahuan masyarakat terhadap bank syariah baik yang berkaitan dengan sistem maupun jenis layanan/jasa, masih dapat dikatakan rendah.. Selain itu aksesibilitas/keberadaan bank syariah juga menjadi salah satu faktor yang menentukan keinginan masyarakat untuk mengadopsi (terus mengadopsi) bank syariah.

Variabel-variabel dominan yang dihasilkan dari proses pengolahan data primer dengan analisa logit kemudian dianalisa silang dengan variabel-variabel yang relevan ditemukan pada lokasi penelitian.. Variabel ekonomi yang relevan terpilih yaitu jumlah tenaga kerja, jumlah perdagangan skala menengah dan kecil, jumlah kantor bank dan lembaga keuangan, aksesibilitas jalan, jumlah penghimpunan dana perbankan dan penyaluran kredit perbankan. Sementara variabel sosial yang relevan adalah jumlah umat Islam, jumlah tokoh agama yang menunjukkan posisi sosial dalam masyarakat, jumlah pondok pesantren dan jumlah rumah ibadah. Berdasarkan variabel-variabel tersebut, analisa dengan skor tertimbang menunjukkan bahwa wilayah di lokasi penelitian dapat dibagi menjadi tiga klasifikasi potensi pengembangan. Klasifikasi pertama menunjukkan daerah-

daerah yang memiliki potensi terbaik dalam pengembangan bank syariah yaitu Kodya Bandung, Kabupaten Bogor, dan Kabupaten Tangerang. Sementara kelompok kabupaten yang memiliki tingkat potensi cukup baik adalah Kabupaten Bekasi, Kabupaten Bandung, dan Kabupaten Tasikmalaya. Sedangkan yang termasuk dalam kategori memiliki potensi wilayah kurang baik adalah Kodya Bogor, Kabupaten Cirebon, Kabupaten Cianjur, dan Kabupaten Sukabumi. Sementara yang termasuk dalam potensi wilayah rendah adalah Kabupaten Karawang.

Untuk melengkapi hasil analisa potensi wilayah dan penentuan kelompok sasaran pasar bagi bank syariah, maka dilakukan analisa berdasarkan data primer pada keragaan responden yang menjadi nasabah bank syariah atau berkeinginan mengadopsi produk bank syariah. Dari jenis pekerjaan utama responden, maka kelompok yang potensial menjadi nasabah bank syariah adalah yang memiliki pekerjaan sebagai pengusaha/pedagang, dengan kabupaten yang memiliki potensi baik untuk hal ini adalah Kabupaten Bandung, Kabupaten Sukabumi, Kabupaten Tasikmalaya, dan Kabupaten Cirebon. Sedangkan Kodya Bandung, Kabupaten Tangerang, Kabupaten Cirebon, dan Kabupaten Tasikmalaya merupakan wilayah yang berpotensi untuk menjaring masyarakat potensial menjadi nasabah pada tingkat penghasilan sedang. Untuk variabel keberadaan tokoh masyarakat yang cukup berperan dalam sosialisasi sistem dan produk bank syariah maka Kabupaten Cianjur, Kabupaten Sukabumi, dan Kabupaten Bogor memiliki prioritas pengembangan yang cukup besar. Sedangkan dari sisi aksesibilitas maka lokasi yang memiliki prioritas pengembangan adalah Kabupaten Tangerang, Kabupaten Cirebon, dan Kabupaten Tasikmalaya.

7.2. SARAN

Upaya mengembangkan dan memasyarakatkan bank syariah perlu didorong dengan tetap memperhatikan hal-hal berikut :

1) Informasi mengenai bank syariah harus diberikan dengan lengkap dan baik kepada masyarakat (pasar sasaran), terutama terkait dengan sistem syariah, jenis produk/jasa, fasilitas, dan layanan penunjang. Kelemahan utama bank syariah selama ini adalah bahwa masyarakat belum menyadari kehadiran bank syariah, sehingga belum merasa perlu mencari informasi secara mandiri mengenai bank syariah.

   a. BI menjelaskan aspek legalitas (*dual banking system*) untuk menjamin masyarakat bahwa sistem ini ada.

   b. Bank syariah harus proaktif melakukan promosi melalui media massa maupun tokoh-tokoh masyarakat.

   c. MUI menjelaskan sistem syariah sesuai fiqih muamalah

   d. Dewan Syariah Nasional, lembaga di bawah MUI sebagai lembaga fatwa yang mengelurakan bahwa produk dari bank syariah halal.

   e. Keberadaan Dewan Pengawas Syariah pada bank syariah yang menjamin bahwa sistem syariah dijalankan dengan benar.

   f. Bank Syariah harus didasarkan bahwa pendidikan terhadap konsumen adalah investasi jangka panjang. Dalam kegiatan ini bank syariah dapat membentuk asosiasi bank syariah sehingga promosi bisa fokus, satu bahasa dan lebih luas karena dana relatif lebih besar.

g. *Syariah Financial Club* yang telah ada dikembangkan kepada upaya pembinaan SDM pada level "*bank officer*" mengenai pemahaman yang baik tentang sistem syariah dalam upaya pengembangan promosi.

2) Profesionalisme bank syariah dalam hal layanan kepada masyarakat, jenis produk/jasa yang ditawarkan dan fasilitas penunjang perlu ditingkatkan. Hal ini terkait dengan harapan masyarakat bahwa mereka berhubungan dengan bank yang aman, nyaman, dan mudah dalam melakukan transaksi. Penerapan sistem syariah sebagai keunggulan bank syariah perlu ditonjolkan dan dilaksanakan secara benar mengingat ada kesan dalam masyarakat bahwa bank syariah tidak berbeda dengan bank konvensional lainnya.

3) Pengembangan bank syariah perlu dengan jelas menetapkan segmen pasar sasaran, sehingga jenis produk/jasa yang ditawarkan dapat sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Hasil penelitian memperlihatkan bahwa masyarakat yang akses terhadap bank syariah adalah masyarakat kelas menengah ke bawah. Potensi pasar ini janganlah dianggap kecil, karena perputaran dana pada kelompok masyarakat menengah – bawah relatif besar.

4) Keterjangkauan bank syariah oleh masyarakat menjadi hal penting yang harus dipertimbangkan dalam menetapkan lokasi bank syariah. Keterjangkauan tersebut meliputi kemudahan masyarakat dalam mengakses bank syariah, jaringan layanan yang luas dan dimungkinkannya menggunakan sistem jemput bola dalam melayani masyarakat. Terkait dengan aksesibilitas, perlu diperhatikan bahwa umumnya pada wilayah-wilayah dengan aksesibilitas baik telah berkembang bank-bank konvensional, sehingga persaingan pasar sangat tajam. Kombinasi antara aksesibilitas, pemanfaatan tokoh-tokoh masyarakat (pesantren, ulama) dan peningkatan profesionalisme bank syariah menjadi syarat mutlak dalam pengembangan bank syariah.

5) Selama ini bank syariah yang telah lama berkembang di masyarakat adalah BPRS, oleh karena itu, pengembangan bank umum syariah hendaknya tidak mematikan BPRS (tidak menjadikan BPRS sebagai saingan). Pengembangan bank umum syariah hendaknya :

    a. Merangkul BPRS dengan cara bermitra dengan BPRS dalam penghimpunan dan penyaluran dana, menangkap potensi pasar dan membuat *networking* sehingga dapat tercapai *economic of scale*

    b. Bermitra dengan BPRS dalam pengelolaan dana sehingga dana-dana masyarakat dapat berputar di daerah yang bersangkutan (membantu pengembangan perekonomian lokal dalam upaya otonomi daerah)

6) Hasil penelitian ini antara lain adalah indikator-indikator untuk penetapan potensi suatu daerah bagi pengembangan/pendirian bank syariah. Ada baiknya indikator-indikator tersebut dapat diperbandingkan dengan indikator-indikator yang selama ini digunakan (telah ada)

7) Penetapan lokasi bank syariah secara tepat harus dilandaskan pada *research* pasar yang baik dan detail. Untuk itu dalam menetapkan strategi pengembangan bank syariah, maka penelitain ini perlu dikembangkan dengan *research* pasar lanjutan pada wilayah-wilayah spesifik.

DAFTAR PUSTAKA

Anonim. 2000. Perkembangan Ekonomi-Keuangan Daerah tahun 1999 Propinsi Jawa Barat. Bank Indonesia. Bandung.

Anonim. 2000. *Keynote Speech* : Deputi Gubernur Bank Indonesia Pada Seminar Nasional : "Pengembangan Hukum Perbankan Syariah di Indonesia dalam Menyikapi Otonomi Daerah dan Perdagangan Bebas" , Bandung, 14 Oktober 2000

Anonim. 1998. Jawa Barat Dalam Angka. Biro Pusat Statistika. Jakarta

Anonim. 1999. Petunjuk Pelaksanaan Pembukaan Kantor Bank Syariah. Bank Indonesia. Jakarta

Al-Omar, Fuad , M.Abdel Haq. 1996. Islamic Banking : Theory, Practice and Challenges. Oxford University Press. USA.

Aunuddin. 1989. Analisis Data. PAU Ilmu Hayat IPB. Bogor.

Antonio, M. Syafi'i. 1999. Bank Syariah : Wacana Ulama dan Cendekiawan. Tazkia Institute. Jakarta

Arifin, Zainul. Memahami Bank Syariah : Lingkup, Peluang, Tantangan dan Prospek. AlvaBet. Jakarta

Basri, Ikwan Abidin, MA. 2000. Perkembangan Umat Islam di Indonesia. Artikel. www.tazkia.com. Jakarta.

____________________. 2000. Kendala Sosialisasi Perbankan Syariah di Indonesia. Artikel. www.tazkia.com. Jakarta.

Caragata, Warren. July 21, 2000. Shariah Lenders Make Headway in Indonesia. Article. Asiaweek.

Chapra, M. Umer. 1999. Why Has Islam Prohibited Interest ? (Rationale behind The Prohibition of Interest). Pakistan.

Clark, C.T. dan L.L. Sckade. 1983. Statistical Analysis for Administrative Decisions. South Western Publishing Co., Ohio.

Engel, James F., Roger D. Blackwell & Paul W. Miniard. 1994. Perilaku Konsumen. Jilid I. Edisi Keenam. Binarupa Aksara. Jakarta.

____. 1995. Perilaku Konsumen. Jilid II. Edisi Keenam. Binarupa Aksara. Jakarta.

Erol, Cengiz and Radi El-Bdour. 1989. Attitudes, Behaviour and Patronage Factors of Bank Customers Towards Islamic Banks. International Journal Banking.

Eryanto, Dian Eka Hendralesmana. 2000. Identifikasi Kepentingan Nasabah dalam Memilih Bank. Jurusan Statistika. Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam IPB. Bogor.

Hosmer, D.W. dan S. Lemeshow. 1989. Applied Logistic Regression. John Wiley & Sons, New York.

Kotler, Philip & Gary Armstrong. 1993. Manajemen Pemasaran : Analisis, Perencanaan, Implementasi & Pengendalian. Volume Satu & Dua. Edisi Ketujuh. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Jakarta.

______________________________. 1994. Dasar-dasar Pemasaran. Jilid I. Edisi V. Intermedia. Jakarta.

Lembaga Pendidikan dan Pengembangan Bank Syariah. Pedoman Sistem Komputerisasi Pada Bank Perkreditan Rakyat Syariah. Tehnik Bagi Hasil. Modul Pelatihan.

McCullagh, P. and J.A. Nelder. 1983. Generalized Linear Models. Chapman, London.

Mirakhor, Abbas. 1995. Theory of an Islamic Financial System. Encyclopedia of Islamic Banking and Insurance. London.

Siregar, Mulya. 2000. Makalah "Kajian Pengembangan Perbankan Syariah di Indonesia. Jakarta

Sjahdeini, S. Remy. 1999. Perbankan Islam: Kedudukan dan Peranannya Dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia. Grafiti. Jakarta..

Walpole, R. E. 1995. Pengantar Statistika, Ed.-3. Terjemahan Bambang Sumantri. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

Yasni, Muhammad Gunawan, SE. Ak., MM. 2000. Pembiayaan Syariah – Alternatif Pengembangan Pembiayaan Modal Ventura Indonesia. Artikel. www.tazkia.com. Jakarta