

## Determinan niat pengusaha untuk menggunakan pembiayaan bagi hasil

Cahya Buditama

Universitas Islam Indonesia

E-mail: cahyabt@gmail.com

---

### Abstract

*This study contributes to the general understanding of the intention of entrepreneurs to use the services of banks/Islamic financial institutions especially on profit-sharing products. Although financing at Islamic banks is currently developing quite significantly, the financing is more dominated by financing with sale, lease and other contracts. Whereas the contract for the results showed very little development. This is inseparable from the small number of products that are determined to be successful and the difficulty of intensive management and the role of trust of each party is very small. Whereas with the agreement of the results, it actually shows more the concept of applying the principles of sharia which is more just and of course in the real private sector it will be very good to develop potential/income in several other sectors. Research has contributed to the expansion of the Theory of Reasoned Action (TRA) model, namely Theory of Planned Behavior (TPB) and the additional variable factors directly affect the intention of entrepreneurs to buy profit-sharing financing schemes namely Social Cognitive Theory (SCT). From the synthesis of theoretical models and based on previous studies, this study has proposed a research model for individual variables. Once again, based on the results of the data analysis process, this research has identified attitudes, perceived behavioral control, subjective norms affecting intention. In conclusion, although this research is still limited, the results will contribute to providing a basis for decision making for banks regarding profit-sharing financing products that are still very limited in their products, while it is useful for marketers to be able to find solutions for marketing impact and promote the seller's intention to use financing profit sharing. Suggestions for future researchers, can conduct similar research by developing in a wider lang location, so as to be able to give a practical picture in different locations so that it can add to existing toritis references.*

DOI: [10.20885/ncaf.vol3.art17](https://doi.org/10.20885/ncaf.vol3.art17)

### PENDAHULUAN

Perkembangan lembaga keuangan berbasis syariah di Indonesia, saat ini telah berjalan lebih dari 2 (dua) dekade. Perkembangan tersebut dimulai dengan berdirinya industri perbankan syariah pada tahun 90-an, disusul oleh asuransi syariah dan pasar modal syariah. Di tengah-tengah persaingan lembaga keuangan konvensional yang telah ada, lembaga keuangan syariah sampai dengan saat ini masih dapat menunjukkan eksistensinya.

Eksistensi lembaga keuangan syariah tersebut bukan hanya pelengkap atas kebutuhan masyarakat muslim di Indonesia, namun lebih kepada sistem syariah yang mampu bersaing dengan lembaga keuangan sebelumnya yaitu lembaga keuangan konvensional. Keberhasilan sistem tersebut terbukti dengan adanya bank Muamalat yang berbasis syariah ketika terjadi krisis moneter pada tahun 1997/1998, dimana kondisi terparah ditunjukkan oleh sektor perbankan, yang merupakan penyumbang dari krisis moneter di Indonesia. Banyak bank-bank konvensional yang tidak mampu membayar tingkat suku bunga, hal ini berakibat terjadinya kredit macet. Namun demikian, bank Muamalat tetap eksis menjalankan fungsinya sebagai penghimpun dan penyalur dana masyarakat dengan sistem yang sesuai dengan prinsip syariah.

Pada Januari 2020 Otoritas Jasa Keuangan melalui Departemen Perizinan dan Informasi merilis jaringan kantor individual perbankan syariah. Laporan tersebut menunjukkan bahwa saat ini terdapat 34 perbankan syariah, dengan rincian 14 masuk dalam kategori Bank Umum Syariah (BUS) dan 20 merupakan Unit Usaha Syariah (UUS) bank konvensional.

Banyak prestasi yang telah dicapai atas perkembangan lembaga keuangan syariah, mulai dari semakin banyaknya produk dan layanan yang ditawarkan, sampai dengan berkembangnya infrastruktur yang mendukung keuangan syariah. Bahkan di Pasar Global, Indonesia saat ini berada dalam sepuluh peringkat besar negara di dunia yang memiliki indeks keuangan syariah terbesar bersama Malaysia, Arab Saudi, Iran, UEA, Kuwait, Qatar, Bahrain, Turki dan Bangladesh. Berdasarkan *Central Banks, Government Intitutions, Ernst & Young, CEIC database, KFHR* per 2015 Indonesia menempati peringkat 9 dengan *share* terhadap Bank Islam Global 1,5 % sedangkan negara tetangga, Malaysia pada peringkat 2 dengan *share* terhadap global 9%. Ditambah lagi market *share* perbankan syariah Indonesia saat ini baru mencapai 5,7%, sedangkan Malaysia per tahun 2015 telah mencapai 26 %. Hal tersebut tidak terlepas dari kebijakan atau regulasi pemerintah akan pengetahuan dan kesadaran masyarakat negara tersebut. Seharusnya, dengan tingkat penduduk muslim terbanyak di dunia, Indonesia memiliki kesempatan lebih besar dalam pengembangan bank islam secara global.

Namun dari kompleksitas produk, Indonesia mempunyai cakupan yang cukup luas dalam produk pendukungnya. Adapun komponen dalam pembiayaan tersebut antara lain dalam jenis penggunaan Sektor Konsumsi mendominasi pembiayaan dengan 44,38%, Modal Kerja sebesar 31,13 % dan Investasi 25,05% dimana akad yang digunakan dalam periode tersebut *Murabaha* sebesar 45,23%, *Musarakah* 44,34%, *mudharabah* 5,27 % dan sisanya sebesar 2,98% berupa akad lainnya misalnya *Ijarah, Qard, Istishna* dan lain-lain (OJK per Desember 2019).

Berdasarkan tolak ukur kesehatan dan kemajuan perbankan syariah di atas, bank syariah di Indonesia memiliki catatan yang cukup baik. Berdasarkan data OJK per Desember 2019, saat ini Rasio Kinerja Bank Syariah Indonesia secara Global memiliki nilai Persentase ROA sebesar 1,73 % dimana masih pada ambang batas nilai sehat yaitu 1,5%. Persentase NPF *Gross* sebesar 3,23% dimana nilai tersebut masih berada dalam proyeksi OJK yaitu harapan di bawah nilai 5% dengan kata lain, masih terdapat permasalahan dalam proses analisa pembiayaan yang terjadi di perbankan, baik sistematis ataupun *Human error*. Nilai tersebut mengidentifikasi bahwa rasio kredit pembiayaan macet masih dalam kendali perbankan atas regulasi OJK. Pembiayaan dengan basis bagi hasil seperti halnya *musarakah* 42,38%, *mudharabah* 3,71 % memberikan contoh yang nyata bahwa sektor *riil* seperti usaha mikro dapat berjalan beriringan dengan perbankan syariah, hal ini sekaligus memberikan contoh yang nyata untuk negara-negara lain yang belum memaksimalkan sektor *riil* tersebut. Misalnya, Malaysia yang masih dominan menggunakan produk seperti Pembiayaan *Bai' Bi Tsaman Ajil* (BBA), *Ijarah, Ijarah Thumma Bai', Variable Rate, Ijarah, Kafalah, Wakalah, Bai' al-Inah, Bai' al-Dayn*, dan *Istishna* yang rata-rata berakad jual beli atau sangat kecil dalam pemberian pembiayaan Modal Kerja.

Pasalnya dalam setengah dekade tersebut prosentase pembiayaan bagi hasil di Indonesia memiliki angka yang cukup stabil. Tampak dari tahun 2015 prosentase pembiayaan bagi hasil sebesar 35,17%; 32,80; 37,06; 45,84% dan pada tahun 2019 sebesar 48,22%. Sedangkan untuk pembiayaan *murabaha* dalam 5 tahun terakhir mengalami penurunan yaitu dari 57,96% pada tahun 2015 menjadi 45,23% (tahun 2019).

Pada kenaikan pembiayaan bagi hasil didominasi oleh pembiayaan *musarakah*, sedangkan pada pembiayaan *mudharabah* mengalami penurunan. Kurangnya minat perbankan syariah dalam mengimplementasikan pembiayaan bagi hasil khususnya pembiayaan yang berakad *mudharabah* disebabkan beberapa faktor. Faktor tersebut antara lain: tingginya risiko (*High risk*) kuantitas dan kualitas SDI yang kurang memadai, rumitnya penanganan, inovasi produk yang terbatas, adanya *asymmetric information*, dan kurangnya sosialisasi kepada masyarakat, dan dari ke enam faktor tersebut risiko tinggi adalah yang paling dominan (Majid, 2019). Faktor sumber daya insani perbankan tersebut merupakan langkah awal dalam rangka menumbuhkan minat atas produk pembiayaan bagi hasil yang di beberapa negara sangat minim diterapkan, seperti Malaysia.

Salah satu usaha yang bisa dilakukan untuk meningkatkan pembiayaan bagi hasil adalah mengidentifikasi faktor apa yang mempengaruhi bank islam (nasabah/calon nasabah bank islam) untuk menggunakan pembiayaan bagi hasil. Untuk itulah penelitian ini dilakukan dengan menggunakan *Theory of Planned Behavior. Theory of Planned Behavior* (disingkat dengan nama TPB) merupakan perluasan dari *Theory of Reasoned Action* (disingkat dengan nama TRA) yang bertujuan untuk memprediksi dan menjelaskan suatu niat dan perilaku seseorang. TRA merupakan perilaku yang dipengaruhi oleh niat,

niat dipengaruhi oleh sikap dan norma subyektif (Ajzen & Fishbein, 1980 dalam Wellington, White, & Liossis, 2006). *Theory of Planned Behavior* memperluas *Theory of Reasoned Action* bahwasannya niat dipengaruhi sikap, norma subyektif dan kontrol perilaku persepsian. Semakin tinggi niat seseorang untuk melakukan suatu tindakan atau perilaku, maka terdapat kemungkinan yang tinggi atas usaha yang akan dilakukan baik dalam sikap, norma subyektif, dan kontrol perilaku persepsian. Niat (*intention*) diartikan sebagai keinginan untuk melakukan perilaku. Niat tidak selalu statis dan dapat berubah seiring berjalannya waktu. (Jogiyanto 2017). Niat dipengaruhi oleh sikap seseorang dalam mengambil keputusan pembiayaan. Sikap akan bernilai positif jika pandangan seseorang tersebut dalam melakukan pembiayaan akan berpengaruh terhadap reputasi dirinya dan juga sebaliknya.

Adapun faktor lain yang mempengaruhi niat yaitu norma subyektif, dimana norma subyektif dipengaruhi oleh motivasi dan saran dari lingkungan sosial di sekitarnya. Jika seseorang tersebut memiliki kepercayaan atas saran atau motivasi dari keluarga, teman, dan partner maka niat dalam melakukan pembiayaan akan besar pula. Selain norma subyektif adapun yang dapat mempengaruhi niat seseorang yaitu kontrol perilaku. Dimana jika seseorang memiliki yang dibutuhkan mengenai sumber-sumber dan kesempatan maka perilaku untuk melakukan pembiayaan bagi hasil juga akan terpengaruh.

Selain TPB model yang dapat digunakan untuk mengetahui faktor-faktor atas niat seorang menggunakan pembiayaan bagi hasil adalah dengan menerapkan model *Social Cognitive Theory* (SCT). Dalam model ini niat seseorang dapat muncul karena dua hal yaitu efikasi diri dan harapan atas hasil.

Efikasi diri adalah keyakinan individu bahwa dirinya mampu untuk melakukan sesuatu dalam situasi tertentu dengan berhasil. Sehingga jika seseorang memiliki keyakinan diri yang tinggi maka niat untuk menggunakan bagi hasil juga semakin besar. Bandura (1977; 1986) dalam Williams (2010), menerangkan bahwa jika seseorang memiliki keyakinan diri yang tinggi maka niat untuk melakukan pembiayaan bagi hasil akan semakin besar. Hal ini mencerminkan wawasan tentang prosedur yang harus dijalankan di sebuah bank dalam melakukan proses pembiayaan seorang pengusaha/nasabah sudah mengerti tentang persyaratan dan tata cara yang berlaku, dengan begitu calon nasabah bank tersebut akan merasa yakin dan mantap dalam melakukan pembiayaan bagi hasil dan akan berlaku sebaliknya jika seseorang tersebut tidak memiliki efikasi diri yang baik.

Sedangkan harapan atas hasil terjadi karena seseorang mengharapkan atas perolehan dari hasil yang ingin dicapai, terutama dari pertimbangan-pertimbangan seseorang untuk dapat melakukan perilaku yang diharapkan. (Lent & Brown, 1996). Hal ini menempatkan diri seseorang dalam tanggung jawab, sikap profesionalisme dan reputasi yang akan mereka pertimbangkan dengan melakukan pembiayaan bagi hasil, karena seorang pengusaha akan dianggap *capable* apabila memiliki reputasi bank yang baik, tidak bermasalah di kemudian hari dan mengikuti ketentuan/aturan yang berlaku.

Berdasarkan uraian di atas maka tujuan paper ini adalah membangun model konseptual niat pengusaha untuk menggunakan pembiayaan bagi hasil.

## TINJAUAN LITERATUR

### Pembiayaan

Menurut Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Umumnya produk dan jasa di bank syariah terbagi menjadi beberapa pola yaitu akad dengan pola titipan, bagi hasil, pinjaman, jual beli, sewa-menyewa dan lain sebagainya. Sedangkan menurut Wiroso, pengertian pembiayaan dibagi menjadi tiga kelompok yaitu prinsip jual beli (*murabahah*, *salam* dan *istishna*), prinsip bagi hasil (*mudharabah* dan *musarakabah*) dan *ujrah* atau upah (*ijarah*, *ijarah mutanabiyah bitamlik* dan *ijarah* berlanjut/multi jasa). Dalam implementasinya, prinsip tersebut cukup bervariasi antar bank syariah satu dengan yang lain.

### Pembiayaan Jual Beli/*Murabahah*

*Murabahah* di berbagai bank syariah saat ini masih menjadi produk unggulan yang digunakan. Aplikasi produk *murabahah* tersebut pada bank syariah dapat berbentuk pembelian barang, misalnya pembiayaan

pembelian rumah, pembelian kendaraan bermotor dan dapat juga berbentuk skema pembiayaan multi jasa/guna serta dapat juga berbentuk pembiayaan skema renovasi rumah. *Murabahah* dalam aplikasi perbankan di bagi menjadi dua, yaitu dengan akad salam adalah pembelian suatu barang dengan pembayaran dimuka dan barangnya diserahkan kemudian dengan syarat dan spesifikasi yang telah disepakati di awal. Terdapat juga *salam pararel* yaitu akad salam yaitu *istishna* dan *istishna pararel*. *Istishna* merupakan akad kontrak antara penjual dan pembeli dalam pembuatan suatu barang dengan spesifikasi yang telah dijelaskan di awal dan kedua belah pihak bersepakat tentang metode pembayaran baik di muka maupun di akhir.

Skema selanjutnya yang diperbolehkan pada perbankan syariah adalah prinsip *ujrah* atau *ijarah*, antara lain *ijarah mutanabiyah bitamblik* (IMBT) dan multi jasa. *Ijarah* yaitu sewa menyewa oleh kedua belah pihak atas objek tertentu yang disediakan oleh pihak pertama dan pihak kedua membayar sejumlah uang tertentu sebagai imbalan pemindahan manfaat objek sewa. Sedangkan *ijarah mutanabiyah bi tamlk* perbedaannya adalah pada akhir masa kontrak, pihak kedua diberikan.

### Pembiayaan Bagi Hasil

Berdasarkan Pasal 1 butir 13 UU No. 10 tahun 1998 yaitu tentang perbankan bahwa prinsip bagi hasil merupakan aturan perjanjian berdasarkan hukum islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah, (Wirosa, 2005). ketentuan prinsip bagi hasil terdiri dari:

1. Penentuan besarnya resiko bagi hasil dilakukan pada waktu akad yang berpedoman pada kemungkinan untung dan rugi.
2. Besarana nisbah bagi hasil didasarkan pada jumlah keuntungan yang diperoleh atas usaha tersebut.
3. Jumlah dari pembagian dalam bagi hasil dapat meningkat sesuai dengan peningkatan atas jumlah pendapatan.
4. Tidak ada yang meragukan keuntungan bagi hasil.
5. Bagi hasil tergantung pada keuntungan proyek yang dijalankan. Jika proyek tersebut tidak mendapatkan keuntungan atau terjadi rugi maka kerugian akan ditanggung bersama oleh kedua belah pihak.

Menurut Daulay (2010) bagi hasil adalah apabila kedua belah pihak akan berbagi keuntungan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati di awal, dan bagi hasil mensyaratkan kerjasama pemilik modal dengan usaha/kerja untuk kepentingan yang saling menguntungkan antara kedua belah pihak, sekaligus untuk masyarakat. Konsekuensi atas kerjasama tersebut adalah memikul risiko, baik untung ataupun rugi. Jika memperoleh untung besar, maka penyedia dana dan pekerja dapat menikmati untung bersama sesuai dengan kesepakatan di awal dan jika usaha rugi, maka akan ditanggung bersama. Sehingga ini merupakan keadilan yang sempurna, karena keuntungan dinikmati bersama dan kerugian dirasakan bersama.

Sistem bagi hasil dalam perbankan syariah merupakan suatu bentuk pembagian keuntungan yang akan diperoleh nasabah sebagai pemilik modal dan bank sebagai pengelola modal. Besarnya keuntungan yang diberikan kepada nasabah merupakan besaran hasil keuntungan atas usaha bank dalam mengelola dana tersebut, namun pada kenyataannya jika terjadi kerugian, maka nasabah tidak menanggung kerugian melainkan hanya tidak mendapat keuntungan secara maksimal.

Terdapat prinsip-prinsip yang dijalankan dalam pembiayaan bagi hasil yaitu:

1. Prinsip kehati-hatian dan keadilan, yaitu bank sebagai pengelola akan mengembangkan dana yang terkumpul dari nasabah untuk usaha-usaha yang baik secara profesional. Prinsip ini tercermin dari penerapan imbalan atas dasar pengambilan bagi hasil dan margin keuntungan yang telah disepakati antara bank dengan nasabah.
2. Prinsip kesederajatan, yaitu dalam menempatkan nasabah penyimpan dana, nasabah pengguna dana, maupun bank pada kedudukan yang sederajat. Prinsip ini tercermin dalam hak, kewajiban, risiko, dan keuntungan yang seimbang antara pihak tersebut.

3. Prinsip ketentraman. Produk yang ditawarkan bank syariah telah sesuai dengan prinsip dan kaidah muamalah islam, antara lain tidak adanya unsur riba serta penerapan zakat harta. Dengan demikian, nasabah akan merasakan ketentraman lahir maupun batin. (Mutasowifin, 2003).

Munculnya sistem dengan pola bagi hasil (*mudharabah* dan *musyarakah*) dalam pembiayaannya sesungguhnya adalah pola investasi, karena para pihak saling menanggung untung dan rugi. Pola bagi hasil dijalankan saat ini adalah sebagai bentuk pengganti dari mekanisme yang selama ini berjalan, yaitu pola investasi dengan sistem bunga (sistem bank konvensional). Hal ini sesuai pendapat Murinde, Naser dan Wallace, bentuk khusus kontrak keuangan yang telah dikembangkan untuk menggantikan mekanisme bunga dalam transaksi keuangan islam (*syariah*) yaitu sistem bagi hasil. Hal ini sesuai dengan pandangan Warde (2000) dan Mallat (2000) berpendapat bahwa mekanisme bagi hasil merupakan *core product* bagi lembaga keuangan syariah, seperti bank syariah. Karena bank syariah secara eksplisit tidak memperbolehkan penerapan tingkat bunga pada semua transaksi keuangannya.

Prinsip bagi hasil dalam perbankan syariah secara umum dapat dilakukan dalam empat akad utama, yaitu: *Al-Mudharabah*; *Al-Musyarakah*; *Al-Mushaqah*; *Al-Muzara'ah* (Antonio, 2000). Tapi saat ini hanya *musyarakah* dan *mudharabah* yang populer digunakan di perbankan syariah. Kedua akad ini biasanya tergolong sebagai kontrak bagi hasil. (Muhamad, 2001). Sistem ini merupakan suatu sistem yang memiliki tata cara pembagian hasil usaha antara pemilik dana (nasabah) dengan pengelola dana (LKS). Pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* merupakan jenis pembiayaan yang bertujuan menyalurkan dana guna membantu para *mudharib* untuk mendukung/membentuk usaha tertentu, dengan syarat tertentu dan dengan pembagian hasil yang telah disepakati di awal. Hasil dari keuntungan atas usaha tersebut akan dibagi antara pemilik modal (*shahibul maal*) dengan penerima modal (*mudharib*), atau dengan pihak lain yang turut serta dalam pengelolaan usaha. Pembiayaan *musyarakah* dan *mudharabah* yang dikelola dan disalurkan bank kepada *mudharib* memiliki pengaruh besar terhadap pertumbuhan bank tersebut. Sehingga semakin besar pembiayaan yang disalurkan, maka semakin tinggi pula keuntungan yang dapat diperoleh bank, sehingga dapat membantu dalam pengembalian modal dan menciptakan profit bank, hal tersebut merupakan elemen penting dalam menjamin keberlangsungan bank, karena laba adalah tujuan utama yang ingin dicapai dalam dunia perbankan.

Terlepas dari profit yang hendak dicapai oleh bank, dalam usaha tersebut juga terdapat hambatan dan permasalahan dalam pembiayaan *mudharabah*. Warde (2000) menjelaskan hambatan dan permasalahan penerapan pembiayaan *mudharabah* yaitu berhubungan dengan *adverse selection* dan *moral hazard*. Dua hal ini adalah berkaitan dengan masalah keagenan (*agency problems*), yang berarti masalah keagenan dalam pembiayaan *mudharabah* muncul karena ada perilaku *adverse selection* dan *moral hazard*. Jalaluddin (1999) mengemukakan bahwa meskipun skema bagi hasil memiliki mekanisme yang banyak mengandung masalah, para pebisnis mikro di Australia menunjukkan kesiapannya menerapkan pola bagi hasil dalam keuangannya dan otoritas moneter Australia mendorong untuk menerapkan pola ini. Para pengusaha mikro tertarik dan termotivasi untuk melakukan ekspansi bisnis (pengembangan bisnis) dan peningkatan keuntungan dengan menggunakan pola bagi hasil dan risiko. Dengan kata lain, para pebisnis mikro di Australia tidak memperlmasalahkan atau tidak menemukan hambatan dalam menjalankan pola bagi hasil. Namun di bagian dunia lain, tidak sedikit memperlmasalahkan atau menemukan hambatan dalam pola bagi hasil tersebut, termasuk di Indonesia.

### **Pembiayaan *Mudharabah***

Definisi *mudharabah* secara umum adalah kontrak khusus antara pemilik modal dan pengusaha dalam rangka mengembangkan proyek usaha yang modalnya berasal dari pihak pertama dan tenaga/keahlian dari pihak kedua, mereka berserikat dalam menciptakan keuntungan dengan pembagian keuntungan berdasarkan persentase yang disepakati. Jika proyek usaha mendatangkan keuntungan maka laba dibagi berdua berdasarkan persentase kesepakatan antara keduanya, jika modal tidak memiliki kelebihan atau kekurangan maka bagi pemilik modal hanya berhak atas modal pokok tersebut, begitu pula dengan pemilik usaha/keahlian tidak mendapatkan apa-apa. Jika usaha rugi dan mengakibatkan berkurangnya modal pokok maka kerugian yang sedikit ataupun banyak tersebut ditanggung oleh pemilik modal. Dan tidak diperkenankan kerugian atas proyek usaha tersebut ditanggung oleh pengusaha, bahkan

menjadikannya sebagai jaminan atas modalnya, kecuali proyek atas usaha tersebut didasarkan pada bentuk pinjaman dari pemilik modal kepada pengusaha. Jika demikian maka pemilik modal tidak berhak mendapatkan apapun dari keuntungan tersebut. (Sadr, 1996).

Berdasarkan definisi di atas maka terdapat dua pihak dalam kontrak *mudharabah*, yaitu pihak *shahib al-mal* dan *mudharib*. *Shahib al-mal* adalah orang mempunyai kelebihan dana atau yang menyediakan dana untuk kepentingan usaha. Sementara *mudharib* adalah pengelola usaha atau pemilik keahlian yang membutuhkan dana dari *shahib al-maal*. Sehingga Kedua belah pihak harus benar-benar memahami bagaimana kontrak *mudharabah* dilaksanakan, yang berarti *shahib al-maal* mengenali *mudharib* dan memahami jenis usaha yang akan dilakukannya, begitu pula *mudharib* harus mengerti akan kemurahan hati *shahib al-maal*. Keduanya terlibat langsung dalam kontrak kerjasama yang saling membutuhkan, dilakukannya sendiri secara sadar dan dapat memperkirakan hasil usahanya. Sementara makna *mudharabah* dalam sistem perekonomian modern, khususnya perbankan adalah menjadi berkembang. Pihak yang terlibat dalam kerjasama ini adalah: (1) Pihak yang menyimpan dana (*depositor*), (2) Pihak yang membutuhkan dana atau pengusaha (*debitur*) dan (3) Pihak yang mempertemukan antara keduanya (bank). (Sadr, 1996 dan Sjahdeini, 2000).

Secara teknis kaitan bank dengan nasabah pembiayaan adalah posisi bank sebagai investor, karena dalam menjalankan kontrak pembiayaan dengan sistem bagi hasil dan skema pembiayaan ini rentan terhadap risiko, maka pihak investor harus cermat dalam mengambil keputusan investasinya. Kecermatan dalam pengambilan keputusan investasi seseorang sangat ditentukan oleh informasi dan referensi yang lengkap, jelas dan akurat. Investasi dalam pembiayaan ini mempunyai dimensi waktu yang berjangka panjang, sehingga keputusan yang diambil harus dipertimbangkan dengan baik, karena juga mempunyai konsekuensi yang berjangka panjang. (Muhammad, 2001).

Penerimaan-penerimaan atas keuntungan yang terjadi di masa yang akan datang merupakan harapan dari keputusan investasi yang dilakukan oleh perusahaan. Begitu pula dengan manajer bank syariah, keputusan dalam mengalokasikan dananya untuk investasi *mudharabah* berkaitan dengan masa investasi jangka panjang, mengingat dana tersebut merupakan dana nasabah yang memiliki beban bagi hasil kedepannya, sehingga bank harus yakin dan meminimalisir risiko atas investasi tersebut. Dalam hal ini, Friyanto (2013) menunjukkan permasalahan utama yang ditemukan dalam implementasi produk pembiayaan *mudharabah*, yaitu:

1. Keseriusan nasabah *mudharib* dalam menjalankan usaha/bisnis yang dibiayai oleh bank.
2. Adanya pelanggaran ketentuan yang telah disepakati, sehingga dalam menjalankan bisnis tersebut tidak sesuai lagi dengan kesepakatan awal.
3. Pengelolaan internal perusahaan *mudharib/musyarakah*, belum dilakukan secara profesional sesuai standar pengelolaan yang disepakati antara bank dengan nasabah.
4. Adanya kelalaian nasabah *mudharib* dalam menjalankan bisnis yang dibiayai bank.
5. Bank syariah selaku pemilik modal (*shahibul maal*) masih belum yakin atas kejujuran nasabah dalam melaporkan hasil usahanya.

### **Pembiayaan *Musyarakah***

Pengertian *musyarakah* menurut Antonio (2001), adalah akad kerja sama antara dua belah pihak atau lebih yang memiliki tujuan tertentu, masing-masing pihak memberikan kontribusi dana, keuntungan dan risiko yang muncul akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan di awal. Sedangkan pembiayaan *Musyarakah* menurut Mannan (1997) adalah hubungan kemitraan antara bank dengan konsumen untuk waktu tertentu, pada suatu proyek. Bank maupun konsumen memasukkan modal dalam perbandingan yang berbeda dan sepakat atas persentase laba yang ditetapkan sebelumnya. Sistem *musyarakah* kemungkinan didasarkan atas prinsip untuk mengurangi adanya partisipasi pada akhir kemitraan oleh konsumen, yaitu dengan diberikannya hak bank oleh mitra usaha untuk membayar kembali saham bank secara keseluruhan ataupun secara berangsur-angsur dari sebagian pendapatan bersih operasionalnya.

Pengertian *musyarakah* menurut Muhammad (2005), adalah suatu kongsi antara dua pihak atau lebih dalam suatu obyek, masing-masing pihak berhak atas segala keuntungan dan tanggungjawab atas segala kerugian yang terjadi sesuai dengan penyertaan masing-masing. Sedangkan Karim (2010)

menjelaskan pembiayaan *musyarakah* adalah semua bentuk usaha yang melibatkan dua pihak atau lebih, yang secara bersama-sama memadukan seluruh bentuk sumber daya baik yang berwujud maupun yang tidak berwujud untuk dilakukan kesepakatan bersama.

Sesuai definisi di atas, maka pembiayaan *musyarakah* adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih yang bertujuan dalam membentuk atau melakukan usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana sesuai dengan kesepakatan pihak tersebut dan keuntungan serta risiko yang timbul atas usaha akan ditanggung bersama-sama sesuai dengan kesepakatan yang ditentukan di awal perjanjian.

Berdasarkan pengertian diatas terdapat beberapa manfaat pada pembiayaan *musyarakah* baik bagi pihak bank maupun nasabah, antara lain:

1. Bank akan menikmati peningkatan pendapatan dalam jumlah tertentu pada saat keuntungan nasabah meningkat;
2. Bank tidak berkewajiban membayar dalam jumlah tertentu kepada nasabah pendanaan secara fix atau tetap, namun jumlah yang dibagi disesuaikan dengan hasil/pendapatan atas usaha bank sehingga bank tidak akan pernah mengalami *negative spread*;
3. Bank akan lebih selektif dan hati-hati dalam mencari usaha yang benar-benar halal, aman dan menguntungkan karena keuntungan yang konkret dan benar-benar terjadi itulah yang akan dibagikan;
4. Bagi penerima pembiayaan/pengusaha, pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan *cash flow* usaha nasabah, sehingga seharusnya tidak memberatkan kegiatan usaha nasabah yang berjalan.

### ***Theory of Planned Behavior***

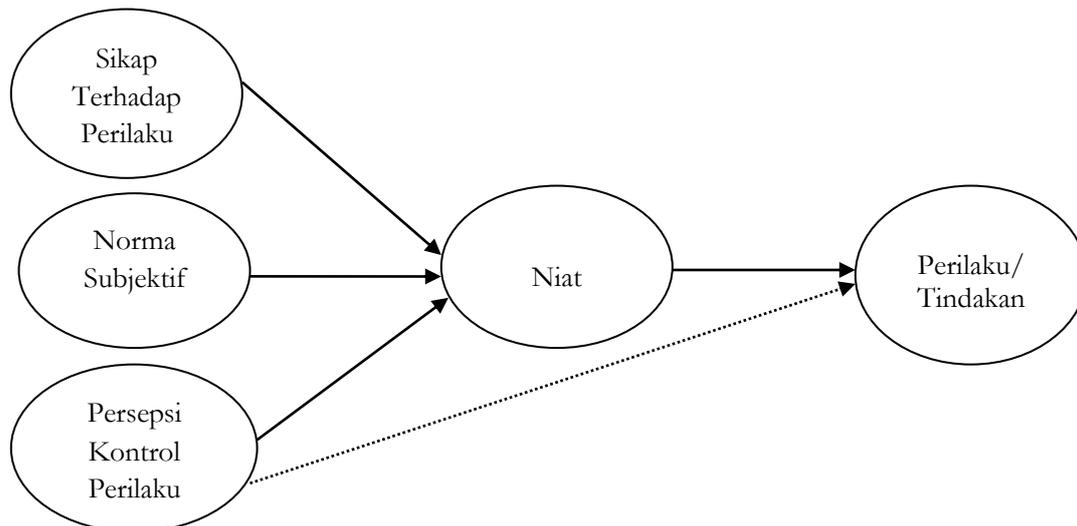
*Theory of Planned Behavior* (TPB) merupakan salah satu teori yang dapat digunakan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi niat. *Theory of Planned Behavior* (disingkat dengan nama TPB) merupakan perluasan dari *Theory of Reasoned Action* (disingkat dengan nama TRA) yang bertujuan untuk memprediksi dan menjelaskan suatu niat dan perilaku seseorang. Menurut Ajzen & Fishbein (1980) dalam Wellington, White, & Liopsis (2006), terdapat tiga faktor penentu niat seseorang yaitu sikap dan norma subjektif serta kontrol perilaku persepsian.

Ajzen (2002) menjelaskan bahwa TPB muncul sebagai salah satu dari kerangka kerja yang paling berpengaruh dan merupakan konsep yang populer pada penelitian di bidang individu. Menurut teori ini, perilaku seseorang berpedoman pada tiga jenis pertimbangan yaitu:

1. Kepercayaan mengenai kemungkinan akibat atau tanggapan lain dari perilaku (kepercayaan perilaku).
2. Kepercayaan mengenai harapan normatif dari orang lain (kepercayaan normatif).
3. Kepercayaan mengenai kehadiran faktor-faktor yang mungkin lebih jauh atau menghalangi perilaku seseorang (kepercayaan pengendalian).

Sehingga dengan kata lain dari penjabaran di atas berarti semakin tinggi niatan seseorang untuk melakukan suatu tindakan atau perilaku, maka terdapat kemungkinan yang tinggi atas usaha yang akan dilakukan baik dalam sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku persepsian. Berikut gambar hubungan TPB tersebut.

Kelebihan dari TPB terhadap TRA salah satunya adalah kemampuannya untuk menganalisa situasi, dimana masing-masing individu tidak mempunyai kontrol terhadap perilakunya sendiri (Jogiyanto, 2007). Keunggulan TPB dibandingkan teori keprilaku lain adalah karena TPB merupakan teori perilaku yang mampu mengidentifikasi keyakinan seseorang terhadap pengendalian atas sesuatu yang akan terjadi dari hasil perilaku, sehingga dapat membedakan antara perilaku seseorang yang dikehendaki dan yang tidak dikehendaki (Wellington et al., 2006).



*Gambar II.1. Theory of Planned Behavior*

### **Social Cognitive Theory (SCT)**

Bandura pada tahun 1977 telah mengembangkan *Social Cognitive Theory* atau teori kognitif sosial yaitu teori tentang perilaku individual. Teori kognitif sosial berakar pada pandangan tentang *human agency*, bahwa suatu individu merupakan agen yang secara proaktif ikut serta dalam lingkungan mereka sendiri dan dapat membuat sesuatu terjadi karena tindakan mereka. Seperti yang diungkapkan oleh Bandura (1986) dalam Mukhid (2009).

Menurut (Jogiyanto, 2007) Teori kognitif sosial berbasis pada asumsi bahwa pengaruh-pengaruh lingkungan semacam tekanan-tekanan sosial atau karakteristik-karakteristik situasional unik, kognitif dan faktor-faktor personal lainnya termasuk *personality* dan juga karakteristik-karakteristik demografik, dan perilaku saling mempengaruhi satu dengan yang lainnya.

Compeau dan Higgins (1995) dalam (Jogiyanto, 2007) menerangkan bahwa model dengan basis pada teori kognitif sosial menunjukkan adanya hubungan saling berpengaruh antara tiga faktor sebagai berikut:

- a. Faktor Lingkungan: meliputi dorongan dari orang lain, penggunaan oleh orang lain dan dukungan.
- b. Faktor Kognitif (Individu): meliputi efikasi diri dan harapan atas hasil.
- c. Faktor Perilaku: meliputi perasaan, kecemasan, dan pemanfaatan.

Sehingga di dalam teori kognitif sosial, dapat disimpulkan bahwa niat seseorang dapat timbul karena dua hal yaitu efikasi diri dan harapan atas hasil.

### **Niat (*Intention*)**

Niat (*intention*) diartikan sebagai keinginan untuk melakukan perilaku. Niat tidak selalu statis dan dapat berubah seiring berjalannya waktu. (Jogiyanto, 2017). Sedangkan menurut (Beck & Ajzen, 1991) niat merupakan kecenderungan seorang individu untuk memilih melakukan atau tidak sesuatu pekerjaan. Niat diasumsikan sebagai faktor pemotivasi yang mempengaruhi perilaku yang ada pada diri seorang individu. Niat tersebut tercermin dari seberapa kuat usaha dan seberapa besar keinginan yang dialokasikan untuk mencoba dan untuk mewujudkan perilaku tertentu.

Menurut Jogiyanto (2007), konsep TPB menjelaskan suatu perilaku akan dilakukan jika seorang individu memiliki rencana ataupun keinginan untuk melakukannya, sehingga semakin kuat keinginan tersebut, maka niat tersebut akan semakin kuat untuk menampilkan suatu perilaku. Berdasarkan penjelasan di atas maka dapat disimpulkan bahwa niat adalah suatu usaha yang disadari untuk mencapai sasaran atau tujuan yang telah didefinisikan secara jelas (Fishbein, 2007).

## Faktor-faktor yang Mempengaruhi Niat

Dari kedua teori yang dijabarkan diatas *Theory of Planned Behavior* dan *Social Cognitive Theory* dapat disimpulkan bahwa niat seseorang untuk melakukan suatu tindakan tertentu dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor-faktor tersebut adalah sebagai berikut:

- a) Sikap
- b) Norma Subjektif
- c) Kontrol Perilaku Persepsian
- d) Efikasi Diri
- e) Harapan Atas Hasil

### Sikap (*Attitude*)

Sikap terhadap perilaku didefinisikan sebagai penilaian positif atau negatif individu terhadap suatu perilaku. Saat individu menilai perilaku tersebut positif atau negatif, secara otomatis dan bersamaan individu memperoleh sikap terhadap perilaku (Ajzen, 1991). Menurut (Jogiyanto, 2007) sikap merupakan evaluasi kepercayaan (*belief*) atau perasaan positif atau negatif dari seseorang jika harus melakukan perilaku yang akan ditentukan.

Semakin individu memiliki penilaian bahwa suatu perilaku akan menghasilkan konsekuensi positif maka individu akan cenderung bersikap positif (*favorable*) terhadap perilaku tersebut dan sebaliknya, semakin individu memiliki penilaian bahwa suatu perilaku akan menghasilkan konsekuensi negatif maka individu akan cenderung bersikap negatif (*unfavorable*) terhadap perilaku tersebut (Wardani & Januarti, 2015). Dengan demikian, sikap seseorang menunjukkan seberapa besar seseorang tersebut merasakan bahwa informasi yang didapat baik atau buruk (Jogiyanto, 2007).

Sebagai makhluk sosial, setiap individu memiliki sikap yang berbeda-beda sesuai dengan seberapa besarnya pengaruh eksternal maupun internal pada setiap individu tersebut. Sehingga jika seseorang menilai bahwa pencapaian seseorang atas dasar pekerjaan yang mereka lakukan tersebut bermanfaat atas dirinya sendiri, baik untuk penerapan ilmu maupun kontribusi terhadap pihak lain yaitu dalam menerima pembiayaan bagi hasil, serta jika seseorang tersebut memiliki sikap positif maka niat untuk mendapatkan pembiayaan bagi hasil tersebut juga akan semakin besar. Sehingga dan pada akhirnya seseorang yang baik akan melakukan hak yang baik untuk berusaha mendapatkan pembiayaan bagi hasil tersebut misalnya dengan mengikuti prosedur yang berlaku.

Menurut Fishbein dan Ajzen (1975) dalam Rahmah (2011), menyatakan bahwa ada dua komponen dalam pembentukan sikap yaitu:

- a) *Behavioral belief* adalah keyakinan-keyakinan yang dimiliki seseorang terhadap perilaku dan merupakan keyakinan yang akan mendorong terbentuknya sikap.
- b) *Evaluation of behavioral belief* merupakan evaluasi positif atau negatif individu terhadap perilaku berdasarkan keyakinan-keyakinan yang dimilikinya.

Berdasarkan penjelasan di atas maka indikator-indikator untuk variabel sikap pada pemberian pembiayaan bagi hasil tersebut adalah sebagai berikut:

- a) *Behavioral belief* adalah seberapa besar keyakinan yang dimiliki seseorang dalam melakukan pembiayaan bagi hasil.
- b) *Evaluation of behavioral belief* merupakan konsekuensi jika memberikan pembiayaan bagi hasil tersebut.

### Norma Subjektif (*Subyektive Norm*)

Menurut (Jogiyanto, 2007) norma subyektif adalah suatu persepsi atau pandangan seseorang terhadap kepercayaan-kepercayaan orang lain yang akan mempengaruhi minat untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku yang sedang dipertimbangkan. Konsep dasar norma subyektif adalah fungsi yang didasarkan oleh *normative beliefs*, yakni keyakinan atau rujukan atas kesetujuan atau ketidaksetujuan seseorang ataupun kelompok yang penting bagi individu terhadap suatu perilaku. Pada beberapa

perilaku, rujukan sosial yang dianggap penting berasal dari teman, orang tua, pasangan, saudara, dan keluarga (Ajzen, 1991).

Fishbein dan Ajzen (1975) dalam Rahmah(2011) menerangkan bahwa norma subyektif pada umumnya mempunyai dua komponen yaitu:

- a) *Normative Belief* yaitu persepsi ataupun keyakinan mengenai harapan orang lain terhadap dirinya yang menjadi acuan untuk menampilkan perilaku atau tidak berperilaku. Keyakinan tersebut berhubungan dengan pendapat tokoh atau orang lain yang dianggap penting dan berpengaruh bagi individu atau tokoh penting tersebut apakah subyek harus melakukan atau tidak melakukan dalam suatu perilaku tertentu.
- b) *Motivation to Comply* yaitu motivasi individu untuk memenuhi harapan tersebut.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka indikator-indikator untuk variabel norma subyektif dalam memberikan pembiayaan bagi hasil adalah sebagai berikut:

- a) *Normative Beliefs* merupakan kepercayaan atas saran dari keluarga, teman, dan rekan bisnis dalam upaya untuk mendapatkan bagi hasil.
- b) *Motivation to Comply* merupakan kekuatan dari kepercayaan terhadap saran keluarga, teman dan rekan bisnis dalam upaya untuk mendapatkan bagi hasil.

Sehingga jika seseorang memiliki dorongan baik dari keluarga, rekan bisnis/usahanya serta teman-teman yang mendukung untuk menggunakan pembiayaan bagi hasil di bank islam, maka hal itu dapat mempengaruhi kepercayaan dirinya untuk menggunakan pembiayaan bagi hasil, perilaku tersebut dapat memicu timbulnya permasalahan kedepan, apabila seseorang akan memaksakan kondisi usahanya tersebut yang kurang baik untuk dilakukan manipulasi data agar tampak baik, namun apabila sebaliknya maka akan menambah kepercayaan diri atas saran lingkungan sekitar tersebut.

### **Kontrol Perilaku Persepsian (*Perceived Behavior Control*)**

Ajzen (1991) menjelaskan secara umum tentang kontrol perilaku persepsian bahwa, apabila semakin banyak faktor pendukung (sumber daya dan fasilitas) yang dirasakan individu dan sedikit merasakan faktor penghambat untuk dapat melakukan suatu perilaku, maka individu tersebut akan cenderung mempersepsikan diri mudah untuk melakukan perilaku tersebut dan sebaliknya, jika semakin sedikit faktor pendukung yang dirasakan individu dan banyaknya faktor penghambat yang dirasakan untuk melakukan suatu perilaku, maka individu akan lebih cenderung mempersepsikan diri sulit dalam melakukan perilaku tersebut. Sehingga kontrol perilaku persepsian dapat ditentukan oleh kombinasi antara kepercayaan individu atas faktor pendukung atau faktor penghambat dalam melakukan suatu tindakan (*control beliefs*), atas kekuatan perasaan individu pada setiap faktor pendukung ataupun faktor penghambat (*perceived power control*).

Menurut (Jogiyanto, 2007) kontrol perilaku persepsian didefinisikan sebagai suatu kemudahan atau kesulitan persepsian dalam melakukan perilaku serta didefinisikan sebagai persepsi dan konstruksi-konstruksi internal dan eksternal dari perilaku. Adapun komponen atas kontrol perilaku persepsian menurut Rahmah (2011) yaitu:

- a) *Control Beliefs* yaitu kepercayaan mengenai beberapa sumber dan beberapa kesempatan yang dibutuhkan untuk melakukan perilaku tersebut.
- b) *Perceived Power* yaitu persepsi individu mengenai seberapa kuatnya kontrol tersebut dalam memengaruhi dirinya untuk memunculkan perilaku tersebut sehingga memudahkan atau malah menyulitkan dalam melakukan perilaku tersebut.

Sehingga kontrol perilaku persepsian pada hal pemberian pembiayaan bagi hasil adalah sebagai berikut:

- a) *Control Beliefs* adalah kepercayaan-kepercayaan mengenai beberapa sumber dan beberapa kesempatan yang dibutuhkan untuk menerima pembiayaan bagi hasil dari bank islam.
- b) *Perceived Power* adalah persepsi individu mengenai seberapa kuatnya kontrol tersebut dalam memengaruhi dirinya untuk memunculkan perilaku sehingga dapat memudahkan atau menyulitkan untuk menerima pembiayaan bagi hasil dari bank islam.

### **Efikasi Diri (*Self Efficacy*)**

Menurut Bandura (1977; 1986) dalam Williams (2010) efikasi diri adalah keyakinan individu bahwa dirinya mampu untuk melakukan sesuatu dalam situasi tertentu dengan berhasil. Namun efikasi diri tersebut berbeda dengan niat, karena niat melibatkan kerelaan untuk melakukan suatu perilaku, sedangkan efikasi diri melibatkan keyakinan bahwa seseorang bisa melakukan perilaku. Sedangkan menurut Bandura (1977;1986) dalam Williams (2010), Betz dan Hacket (1981) dalam (Jogiyanto, 2007) menyatakan bahwa persepsi-persepsi efikasi diri secara signifikan berhubungan dengan niat untuk pekerjaan-pekerjaan tertentu. Ini menunjukkan bahwa efikasi diri mempengaruhi niat seseorang.

Menurut (Jogiyanto, 2007) efikasi diri adalah kepercayaan-kepercayaan tentang kemampuan seseorang untuk melakukan suatu perilaku tertentu. Efikasi diri ini mempengaruhi pilihan-pilihan tentang melakukan perilaku dan usaha untuk menghadapi halangan-halangan mencapai kinerja dari perilaku.

Efikasi diri terhadap pengambilan keputusan karir adalah keyakinan individu bahwa ia dapat sukses menilai kemampuan dirinya dengan tepat, mengumpulkan informasi-informasi mengenai karir, menyeleksi tujuan karir, membuat rencana-rencana karir untuk masa depan, dan memecahkan permasalahan karir (Lent & Brown, 1996). Efikasi diri merupakan rasa percaya diri atau keyakinan diri yang dimiliki seseorang sehingga dapat menguasai suatu situasi dan menghasilkan berbagai hasil yang bernilai positif dan bermanfaat (Samsiah, 2015).

Sehingga dalam tujuannya untuk dapat menerima pembiayaan bagi hasil dari bank islam, seorang nasabah harus memiliki keyakinan akan kemampuannya atau memiliki efikasi diri. Efikasi diri ini yang akan membantu seseorang dalam menentukan untuk menggunakan pembiayaan bagi hasil atau tidak.

Terdapat tiga aspek dalam efikasi diri, Bandura (1977) dalam (Jogiyanto, 2007), yaitu:

- a) *Magnitude* (Besaran). Aspek ini berhubungan dengan tingkat kesulitan suatu tugas, namun individu tersebut percaya dapat melakukannya. Jika seorang individu dibebankan suatu tugas yang disusun menurut tingkat kesulitannya, maka perbedaan efikasi diri seseorang individu mungkin terbatas pada tugas yang sederhana, menengah atau dengan tingkat kesulitan yang tinggi. Seorang individu akan melakukan tindakan yang hanya mampu untuk dilaksanakannya dan akan menghindari tindakan yang di luar kemampuannya.
- b) *Generality* (generalisasi). Aspek ini menunjukkan seberapa jauh persepsi dari efikasi diri terbatas pada situasi tertentu. Sehingga generalisasi ini berkaitan dengan luas bidang tugas, dan seberapa luas seorang individu mempunyai keyakinan dalam menyelesaikan tugas-tugas tersebut.
- c) *Strenght* (Kekuatan). Aspek ini berhubungan dengan tingkat keyakinan tentang pertimbangan apa yang akan dilakukan. Sehingga ini menunjukkan kuat lemahnya keyakinan seorang individu.

### **Harapan Atas Hasil (*Outcome Expectancy*)**

Menurut Bandura (1978) dalam (Jogiyanto, 2007) harapan atas hasil terjadi karena seseorang mengharapkan atas perolehan dari hasil yang ingin dicapai, terutama dari pertimbangan-pertimbangan seseorang untuk dapat melakukan perilaku yang diharapkan. Menurut Vroom dalam (Faules, 1998) mendefinisikan harapan atas hasil sebagai penilaian subyektif seseorang atas kemungkinan bahwa suatu hasil tertentu akan muncul dari tindakan orang tersebut. Sedangkan Lent & Brown (1996), menyebutkan bahwa harapan atas hasil merupakan keyakinan (harapan) tentang hasil terhadap melakukan perilaku tertentu.

Sehingga harapan atas hasil dalam memperoleh pembiayaan bagi hasil tersebut mengacu kepada target pribadi yang hendak dicapai. Seseorang pasti memiliki target pribadi, hal tersebut terlepas dari pertimbangan diri orang tersebut, mengingat persetujuan pembiayaan dapat diberikan jika sesuai dengan prosedur pembiayaan bank islam yang berlaku, termasuk juga dalam mempertimbangkan minimum risiko yang akan muncul di kemudian hari.

## Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan ini berdasarkan pengembangan dari beberapa penelitian terdahulu dengan judul “*The Use of A Decomposed Theory of Planned Behavior to Study Internet Banking in Taiwan*”. Pada penelitian ini menggunakan dua model yaitu *Theory of Planned Behavior* (TPB) dan dengan menggunakan model *Theory of Reasoned Action* (TRA) oleh (Shih & Fang, 2004). Metode yang digunakan adalah dengan menyebarkan kuesioner kepada responden. Sampel dalam penelitian ini adalah berjumlah sebanyak 425 responden. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel sikap dan kontrol perilaku persepsian berpengaruh signifikan terhadap niat, serta variabel efikasi diri terbukti berpengaruh signifikan terhadap kontrol perilaku persepsian.

Guna melengkapi referensi ilmiah dari rencana peneliti maka terdapat penelitian lain yang menggunakan teori TPB ini, antara lain penelitian yang dilakukan oleh (Taib, Ramayah & Razak, 2008) yang meneliti faktor TPB yaitu variabel sikap dan subyektif norm terhadap minat/niat. Penelitian tersebut digunakan untuk mengetahui bagaimana minat konsumen di negara Malaysia dalam minatnya untuk menggunakan pembiayaan pembelian rumah dengan skema *mutanaqisab*. Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 320 responden dengan hasil variabel sikap dan norma subyektif tersebut terdapat hubungan positif terhadap niat dalam menggunakan pembiayaan pemilikan rumah skema *mutanaqisab*, faktor tersebut memang berpengaruh karena adanya dukungan dari pemerintahan Malaysia.

Penelitian lain tentang teori TPB juga dilakukan oleh (Cheng & Chu, 2012) dimana mereka meneliti hubungan TPB dan SCT terhadap niat dimana terdapat variabel lain seperti identitas diri sebagai pemediasi. Penelitian terdiri dari 300 responden yaitu seorang mahasiswa di Taiwan. Hasilnya bahwa pada umumnya semua faktor dalam TPB dan SCT terdapat hubungan termasuk efikasi diri dan harapan atas hasil, dan pada khususnya kedua teori memiliki hubungan tidak langsung terhadap niat yang dimediasi oleh faktor identitas diri, karena identitas diri merupakan faktor yang dapat memprediksi atas tindakan dalam TPB dan SCT, sehingga terdapat hubungan bolak balik.

Penelitian yang dilakukan oleh (Felton, Dimnik, & Northey, 1995) dengan judul “*A Theory of Reasoned Action Model of the Chartered Accountant Career Choice*”. Penelitian ini menggunakan *Theory of Reasoned Action* (TRA) untuk menguji niat mahasiswa dalam memilih berkarir di *Chartered Accountants* (CA). Pada model TRA terdapat variabel sikap, dimana variabel sikap dapat dipengaruhi oleh harapan atas hasil.

Penelitian lain yang dilakukan oleh (Law, 2010) dengan judul “*A Theory of Reasoned Action Model of Accounting Students Career Choice in Public Accounting Practices in the Post-Enron*”. Penelitian ini menguji variabel sikap dan norma subyektif terhadap niat mahasiswa dalam pemilihan karir CPA. Metode yang digunakan adalah dengan menyebarkan kuesioner kepada responden mahasiswa Akuntansi di Hongkong. Jumlah sampel dalam penelitian ini adalah sebanyak 214 mahasiswa. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sikap dan norma subyektif memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan mahasiswa untuk memilih karir CPA. Dalam penelitian ini juga menguji faktor intrinsik berupa keyakinan karir CPA akan memberikan harapan atas hasil tertentu yang berpengaruh signifikan terhadap sikap.

Penelitian yang dilakukan oleh (Ndubisi, 2015) dengan judul “*Factors Influencing e-learning Adoption Intention: Examining the Determinant Structure of the Decomposed Theory of Planned Behaviour Constructs*”. Pada penelitian ini menggunakan *Theory of Planned Behavior* (TPB) untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi niat. Metode yang digunakan adalah dengan menyebarkan kuesioner kepada responden. Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebanyak 301 sampel. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada hubungan tidak langsung antara efikasi diri terhadap niat yang di mediasi oleh kontrol perilaku persepsian.

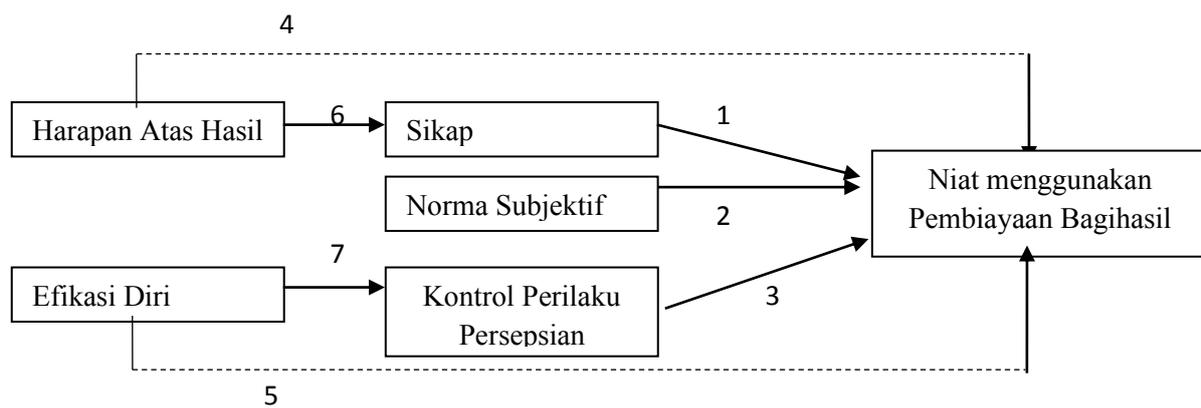
Penelitian yang dilakukan oleh (Ajjan & Hartshorne, 2008) dengan judul “*Investigating Faculty Decisions to Adopt Web 2.0 Technologies: Theory and Empirical Tests*”. Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Theory of Planned Behavior* (TPB), yang menggunakan variabel sikap, norma subyektif, dan kontrol perilaku persepsian terhadap niat, serta menggunakan variabel efikasi diri terhadap kontrol perilaku persepsian. Hasil penelitian menunjukkan sikap dan kontrol perilaku persepsian berpengaruh signifikan terhadap niat, sedangkan norma subyektif tidak berpengaruh signifikan terhadap niat. Selain

itu penelitian ini juga menunjukkan bahwa efikasi diri berpengaruh signifikan terhadap kontrol perilaku persepsian.

Penelitian ini bertujuan untuk menambah referensi atas teori TPB dan SCT, dimana dalam penelitian ini dilakukan penerapan terhadap konsumen atau *user* bisnis yaitu seorang nasabah (dalam dunia perbankan) dan sorang mahasiswa (dalam dunia pendidikan). Dimana obyek akan difokuskan kepada seseorang/nasabah pada sektor pembiayaan bagi hasil, dimana yang dinilai masih cukup kecil.

### Model Determinan Niat Menggunakan Pembiayaan Bagi Hasil

Berdasarkan teori perilaku terencana (TPB), niat akan dipengaruhi oleh sikap, norma subyektif serta kontrol perilaku persepsian. Adapun menurut teori kognitif sosial (SCT) bahwa niat akan dipengaruhi oleh harapan atas hasil dan efikasi diri. Lebih lanjut, kajian penelitian pendahuluan menyatakan bahwa harapan atas hasil mempengaruhi sikap, sedangkan efikasi diri mempengaruhi kontrol perilaku persepsian. Berdasarkan kedua teori dan hasil kajian pendahuluan, model determinan niat menggunakan pembiayaan bagi hasil dapat dilihat dalam gambar berikut:



Pada gambar diatas peneliti menggunakan lima variabel dependen dan satu variabel independen. Diamana variabel dependen merupakan determinasi dari Niat seseorang. Variabel dependen tersebut merupakan faktor yang menggambarkan kondisi objek penelitian seperti sikap, norma subjektif, kontrol prilaku persepsian, Harapan Atas hasil dan evikasi diri atas variabel independen dalam niat menggunakan pembiayaan bagi hasil. Dari kedua teori TPB dan SCT tersebut maka peneliti akan menarik hipotesis sesuai dengan variabelnya yaitu :

- H1= Sikap terhadap Niat menggunakan pembiayaan bagi hasil berpengaruh positif.
- H2= Norma subjektif terhadap Niat menggunakan pembiayaan bagi hasil berpengaruh positif.
- H3= kontrol prilaku persepsian terhadap Niat menggunakan pembiayaan bagi hasil berpengaruh positif.
- H4= Harapan atas hasil terhadap Niat menggunakan pembiayaan bagi hasil berpengaruh positif.
- H5= efikasi diri terhadap niat menggunakan pembiayaan bagi hasil berpengaruh positif.
- H6= harapan atas Hasil terhadap sikap untuk menggunakan pembiayaan bagihasil berpengaruh positif,
- H7= Evikasi diri terhadap kontrol prilaku persepsian dalam menggunakan pembiayaan bagi hasil perpengaruh positif

Menurut (Jogiyanto, 2007) sikap merupakan evaluasi kepercayaan (*belief*) atau perasaan positif atau negatif dari seseorang jika harus melakukan perilaku yang akan ditentukan. Semakin individu memiliki penilaian bahwa suatu perilaku akan menghasilkan konsekuensi positif maka individu akan cenderung bersikap positif (*favorable*) terhadap perilaku tersebut. Sebaliknya, semakin individu memiliki penilaian bahwa suatu perilaku akan menghasilkan konsekuensi negatif maka individu akan cenderung bersikap negatif (*unfavorable*) terhadap perilaku tersebut (Wardani & Januarti, 2015). Dengan demikian, sikap seseorang menunjukkan seberapa besar seseorang tersebut merasakan bahwa informasi yang didapat baik atau buruk (Jogiyanto, 2007).

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Tabib, Ramayah & Razak, 2008) yang menunjukkan bahwa sikap berpengaruh signifikan terhadap niat. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa sikap konsumen memiliki hubungan positif terhadap niat konsumen dalam menggunakan produk

perbankan syariah yaitu pembiayaan rumah dengan prinsip *musyarakah mutanakisab*. Penelitian tersebut juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Amin, Rahman & Hwa) dimana sikap berpengaruh terhadap niat konsumen dalam menggunakan pembiayaan bank islam di Malaysia.

Seperti penelitian pada sebelumnya, peneliti akan melakukan pengujian kepada nasabah bank islam khususnya pada pembiayaan bagi hasil. Berdasarkan uraian di atas maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

*Subyektif Norm* atau Norma Subyektif adalah suatu persepsi atau pandangan seseorang terhadap kepercayaan-kepercayaan orang lain yang akan mempengaruhi minat untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku yang sedang dipertimbangkan. Konsep dasar norma subyektif adalah fungsi yang didasarkan oleh *normative beliefs*. Sehingga jika terdapat dorongan dari teman, keluarga, Orangtua dan bahkan atasan maka hal tersebut dapat mempengaruhi kepercayaan seseorang untuk melakukan sesuatu.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Tabib, Ramayah & Razak, 2008) yang menunjukkan bahwa norma subyektif berpengaruh signifikan terhadap niat. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa norma subyektif memiliki hubungan positif terhadap niat konsumen dalam menggunakan produk perbankan syariah yaitu pembiayaan rumah dengan prinsip *musyarakah mutanakisab*. Hal tersebut tidak terlepas dari adanya pengaruh lingkungan sosial objek.

Kontrol perilaku persepsian dapat dijabarkan sebagai berikut, apabila semakin banyak faktor pendukung (sumber daya dan fasilitas) yang dirasakan individu dan sedikit merasakan faktor penghambat untuk dapat melakukan suatu perilaku, maka individu tersebut akan cenderung mempersepsikan diri mudah untuk melakukan perilaku tersebut dan sebaliknya, jika semakin sedikit faktor pendukung yang dirasakan individu dan banyaknya faktor penghambat yang dirasakan untuk melakukan suatu perilaku, maka individu akan lebih cenderung mempersepsikan diri sulit dalam melakukan perilaku tersebut. (Ajzen, 1991)

Terdapat beberapa penelitian tentang kontrol perilaku yaitu (maskurm Thahyaningsih & saeroji, 2017) mengemukakan bahwa terdapat hubungan positif antara kontrol perilaku terhadap niat dalam melakukan pembiayaan KUR Mikro, penelitian lain serupa juga mengemukakan terdapat pengaruh kontrol perilaku persepsian pedagang dalam menggunakan pembiayaan di koperasi (cahyadi, 2013). Obyek yang dijadikan penelitian adalah nasabah yang melakukan pembiayaan bagi hasil.

Harapan atas hasil terjadi karena seseorang mengharapkan atas perolehan dari hasil yang ingin dicapai, terutama dari pertimbangan-pertimbangan seseorang untuk dapat melakukan perilaku yang diharapkan. Bandura (1978) dalam (Jogiyanto, 2007). Dengan kata lain, harapan atas hasil merupakan keyakinan (harapan) tentang hasil terhadap melakukan perilaku tertentu. (Lent & Brown, 1996)

Variabel penelitian sebelumnya telah dilakukan oleh (Cheng & Chu, 2012) yang membuktikan bahwa harapan atas hasil berpengaruh signifikan terhadap niat. Penelitian tersebut diujikan pada mahasiswa di Taiwan dalam niat mendaftar program Etika Bisnis. Untuk mengembangkan teori TRA peneliti berencana mengujikan pada sektor perbankan dimana nasabah yang menjadi obyek penelitian tersebut merupakan pengguna jasa keuangan khususnya pembiayaan bagi hasil.

Berdasarkan uraian di atas maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut: Efikasi diri merupakan suatu keyakinan individu bahwa dirinya mampu dan dapat melakukan sesuatu dalam situasi tertentu dengan berhasil. Menurut Bandura (1977;1986) dalam Williams (2010). Efikasi diri dapat juga dimaknai sebagai kepercayaan tentang kemampuan seorang individu untuk melakukan suatu perilaku tertentu. (Jogiyanto, 2007)

Variabel penelitian sebelumnya telah dilakukan oleh (Cheng & Chu, 2012) membuktikan bahwa efikasi diri berpengaruh signifikan terhadap niat, yang telah diujikan kepada mahasiswa di Taiwan dalam niatannya untuk mendaftar program Etika Bisnis. Penelitian dari (Samsiah, 2015) dalam Wratsari (2018) yang menunjukkan bahwa efikasi diri memiliki positif dan signifikan terhadap minat berkarir pada mahasiswa. Serta penelitian dari (Wratsari, 2018) yang juga telah menguji model TRA dan mengemukakan bahwa efikasi diri berpengaruh terhadap minat seorang individu. Untuk mengembangkan teori TRA peneliti berencana mengujikan pada sektor perbankan dimana analisis kredit yang menjadi obyek penelitian tersebut.

Harapan atas hasil terjadi karena seseorang mengharapkan hasil-hasil diperoleh terutama dari pertimbangan-pertimbangan seberapa baik seseorang dapat melakukan perilaku yang diinginkan.

Sedangkan sikap merupakan evaluasi kepercayaan (*belief*) atau perasaan positif atau negatif dari seseorang jika harus melakukan perilaku yang akan ditentukan. (Jogiyanto, 2007) Sehingga jika seseorang memiliki sikap yang positif terhadap suatu perilaku untuk melakukan maka seseorang tersebut akan mengharapkan hasil-hasil yang diperoleh.

Penelitian sebelumnya dilakukan oleh (Felton, Dimnik, & Northey, 1995) menyatakan bahwa variabel harapan atas hasil berpengaruh signifikan terhadap sikap, yang telah mengujikan model tersebut terhadap 897 lulusan mahasiswa bisnis untuk mengetahui harapan mereka atas sikap untuk melanjutkan berkarir sebagai seorang Akuntan . Untuk menambah literatur teori TRA tersebut, peneliti berencana mengujikan pada sektor perbankan dimana seorang nasabah pembiayaan bagi hasil yang menjadi obyek penelitian ini, dan akan menilai harapan nasabah terhadap sikap dalam melakukan pembiayaan bagi hasil.

Efikasi diri merupakan suatu keyakinan individu bahwa dirinya mampu dan dapat melakukan sesuatu dalam situasi tertentu dengan berhasil. Menurut Bandura (1977;1986) dalam Williams (2010). Namun dapat juga dimaknai sebagai kepercayaan tentang kemampuan seorang individu untuk melakukan suatu perilaku tertentu. (Jogiyanto, 2007). Sedangkan kontrol perilaku persepsian dapat dijabarkan seperti semakin banyaknya faktor pendukung (sumber daya dan fasilitas) yang dirasakan individu dan sedikit merasakan faktor penghambat untuk dapat melakukan suatu perilaku, maka individu tersebut akan cenderung mempersepsikan diri mudah untuk melakukan perilaku tersebut dan sebaliknya, jika semakin sedikit faktor pendukung yang dirasakan individu dan banyaknya faktor penghambat yang dirasakan untuk melakukan suatu perilaku, maka individu akan lebih cenderung mempersepsikan diri sulit dalam melakukan perilaku tersebut. (Ajzen, 1991)

Penelitian sebelumnya dilakukan oleh (Ajjan & Hartshorne, 2008) dan penelitian yang dilakukan oleh (Shih & Fang, 2004) yang menunjukkan bahwa efikasi diri terbukti berpengaruh signifikan terhadap kontrol perilaku persepsian. Serta penelitian yang dilakukan oleh (Ndubisi, 2015) yang juga menunjukkan adanya hubungan tidak langsung antara efikasi diri terhadap niat yang di mediasi oleh kontrol perilaku persepsian. Untuk menambah literatur teori TRA tersebut, peneliti berencana mengujikan pada sektor perbankan dimana seorang nasabah pembiayaan bagi hasil yang menjadi obyek penelitian ini dan akan menilai efikasi diri seorang nasabah terhadap kontrol perilaku dalam melakukan pembiayaan bagi hasil tersebut.

## SIMPULAN

Studi ini berkontribusi pada pemahaman umum tentang niat pengusaha untuk menggunakan jasa bank/lembaga keuangan syariah khususnya pada produk bagi hasil. Meskipun pembiayaan pada bank islam saat ini berkembang cukup signifikan namun pembiayaan tersebut lebih didominasi oleh pembiayaan dengan akad jual-beli, sewa dan lain sebagainya. Sedangkan pada akad bagi hasil menunjukkan perkembangan yang sangat kecil. Hal tersebut tidak terlepas dari sedikitnya produk yang berakad bagi hasil dan sulitnya pengelolaan secara intensif dan peran kepercayaan masing masing pihak sangat kecil. Padahal dengan akad bagi hasil, sebenarnya lebih menunjukkan konsep penerapan prinsip syariah yang lebih berkeadilan dan tentunya pada sektor swasta riil tersebut akan sangat baik untuk mengembangkan potensi/pendapatan dibeberapa sektor lainnya. Penelitian telah berkontribusi pada perluasan model Theory of Reasoned Action (TRA) yaitu *Theory of Planned Behavior (TPB)* dan faktor-faktor variabel tambahan secara langsung mempengaruhi niat pengusaha untuk membeli skema pembiayaan bagi hasil yaitu *Social Cognitive Theory (SCT)*. Dari sintesis model teoritis dan berdasarkan studi sebelumnya, penelitian ini telah mengusulkan model penelitian untuk variabel individu. Sekali lagi, berdasarkan hasil proses analisis data, penelitian ini telah mengidentifikasi sikap, kontrol perilaku persepsian, norma subjektif mempengaruhi niat. Kesimpulannya, meskipun penelitian ini masih terbatas, tetapi hasilnya akan berkontribusi untuk memberikan dasar pengambilan keputusan bagi perbankan terkait produk pembiayaan bagi hasil yang masih sangat terbatas dalam produknya, sementara itu berguna bagi pemasar untuk dapat menemukan solusi untuk dampak pemasaran dan mempromosikan niat penjual terhadap penggunaan pembiayaan bagi hasil. Saran pada peneliti selanjutnya, dapat melakukan penelitian sejenis dengan mengembangkan pada lokasi lang lebih luas,

agar dapat memebrikan gambaran praktis di loakasi yang berbeda sehingga dapat menambah referensi toritis yang telah ada.

## DAFTAR REFERENSI

- Abdullah, H. M. M. (2015). *Metodologi Penelitian Kuantitatif*.
- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0149-2063\(91\)90020-8](https://doi.org/10.1016/0149-2063(91)90020-8)
- Ergeneli, A., Ari, G. S. lam, & Metin, S. (2007). Psychological empowerment and its relationship to trust in immediate managers. *Journal of Business Research*, 60(1), 41–49. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2006.09.012>
- Sugiyono. (2015). *Statistika untuk Penelitian* (3rd ed.). Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Ajzen. (1991). The Theory of Planned Behaviour. In: *Organizational Behaviour and Human Decision Process*.
- Ajzen, I. (2002). Perceived Behavioral Control , Self-Efficacy , Locus of Control , and the Theory of Planned Behavior1. *Journal of Applied Social Psychology*.
- Cheng, P. Y., & Chu, M. C. (2013). Behavioral Factors Affecting Students' Intentions to Enroll in Business Ethics Courses : A Comparison of the Theory of Planned Behavior and Social Cognitive Theory Using Self-Identity as a Moderator. <https://doi.org/10.1007/s10551-013-1858-0>
- Felton, S., Dimnik, T., & Northey, M. (1995). A Theory of Reasoned Action Model of the Chartered Accountant Career Choice. *Journal of Accounting Education*, 13(1), 1–19.
- Jogiyanto. (2007). *Sistem Informasi Keperilakuan*. Yogyakarta: Andi.
- Lent, R. W., & Brown, S. D. (1996). Social Cognitive Approach to Career Development : An Overview.
- Ndubisi, N. O. (2015). Factors Influencing E-Learning Adoption Intention: Examining the Determinant Structure of the Decomposed Theory of Planned Behaviour Constructs.
- Shih, Y.-Y., & Fang, K. (2004). The Use of A Decomposed Theory of Planned Behavior to Study Internet Banking in Taiwan, 14(3). <https://doi.org/10.1108/10662240410542643>
- Sugiyono. (2007). *Statistika untuk Penelitian*. (E. Mulyatiningsih, Ed.). Jawa Barat: CV ALFABETA
- Law, P. K. (2010). A Theory of Reasoned Action Model of Accounting Students Career Choice in Public Accounting Practices in The Post Enron. *Emerald Insight*. <https://doi.org/10.1108/09675421011050036>
- <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/berita-dan-kegiatan/publikasi/Pages/Roadmap-Pengembangan-Keuangan-Syariah-Indonesia-2017-2019.aspx>
- [https://www.bi.go.id/id/E404.aspx?RequestedUrl=https://www.bi.go.id/443/id/perbankan/edukasi/Pages/Mengembangkan Usaha Dengan Pembiayaan%20Modal Kerja iB.aspx](https://www.bi.go.id/id/E404.aspx?RequestedUrl=https://www.bi.go.id/443/id/perbankan/edukasi/Pages/Mengembangkan%20Usaha%20Dengan%20Pembiayaan%20Modal%20Kerja%20iB.aspx)
- Mohammad Ghozali Rachmatullah Oky Raharjo, “Perkembangan dan Tantangan Bank Syariah di Timur Tengah”, An-Nisbah: Jurnal Ekonomi Syariah, Vol. 05, No. 1, 2018, hlm. 216–235.

**Lampiran****KUESIONER**

Kepada Bpk/Ibu Pengusaha  
Di Tempat.

Assalaamualaikum wr.wb.

Dengan hormat,

Sehubungan dengan penelitian yang dilakukan sebagai penunjang tesis saya yang berjudul ***“Niat Pengusaha di Yogyakarta untuk Menggunakan Pembiayaan Bagi Hasil di Bank Islam”***. yang disusun sebagai salah satu syarat kelulusan program S2 Fakultas Ekonomi Akuntansi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, dengan ini saya :

Nama : CahyaBuditama  
No. Mahasiswa : 1591900  
Jurusan : Magister Akuntansi

Berkaitan dengan hal tersebut, mohon bantuan kepada bapak/ibu bersedia mengisi kuesioner sesuai dengan penunjuk. Bantuan Bapak/Ibu saya harapkan demi keberhasilan penelitian ini. Jawaban dan identitas Bapak/Ibu akan terjamin kerahasiaannya.

Atas bantuan dan kesediaannya Bapak/Ibu dalam mengisi kuesioner, saya mengucapkan terimakasih.

Wassalamu’alaikum Wr Wb

Yogyakarta,

Peneliti	Pembimbing
Cahya Buditama	Ataina Hidayati, Dra., M.,Si.,Ph.D.,Ak

**1. DATA RESPONDEN :**

Jenis Kelamin :  Perempuan  Laki-Laki  
 Usia : \_\_\_\_\_ tahun  
 Pendidikan : SD/SMP/SMA/S1/S2  
 Pengetahuan pembiayaan bagi hasil :  Pernah  Tidak Pernah  
 (Memiliki Latar belakang pendidikan/pelatihan Ekonomi Islam/Bank islam)

**2. PETUNJUK PENGISIAN**

Bapak/Ibu dapat memberikan jawaban dengan memberi tanda (X) pada salah satu pilihan jawaban yang paling sesuai dengan persepsi Bapak/Ibu. Tersedia empat pilihan jawaban dengan keterangan sebagai berikut :

1. Sangat Tidak Setuju (STS)
2. Tidak Setuju (TS)
3. Setuju (S)
4. Sangat Setuju (SS)

**Kuesioner : Niat Menggunakan Pembiayaan Bagi hasil**

No	Pertanyaan	Pilihan Jawaban			
		STS	TS	S	SS
1	Menggunakan Pembiayaan bagi hasil merupakan prioritas utama saya, jika saya memiliki kesempatan dan peluang.				
2	Saya tertarik untuk Menggunakan Pembiayaan bagi hasil di masa yang akan datang.				
3	Saya akan Menggunakan Pembiayaan bagi hasil suatu hari nanti.				
4	Saya berniat melakukan pembiayaan bagi hasil jika mempunyai kesempatan dan wewenang				

**Sikap Terhadap Perilaku**

No	Pertanyaan	Pilihan Jawaban			
		STS	TS	S	SS
1	Menggunakan Pembiayaan bagi hasil adalah hal yang bijak.				
2	Melakukan pembiayaan bagi hasil adalah hal yang bagus.				
3	Menggunakan Pembiayaan bagi hasil adalah sesuatu yang bermanfaat bagi perbankan Islam				
4	Menggunakan Pembiayaan bagi hasil adalah sesuatu yang positif				
5	Menggunakan Pembiayaan bagi hasil itu menantang				

**Norma Subyektif**

No	Pertanyaan	Pilihan Jawaban			
		STS	TS	S	SS
1	Kebanyakan teman/rekan saya berpikir bahwa Menggunakan Pembiayaan bagi hasil adalah hal yang bijak.				
2	Kebanyakan teman/rekan saya akan berpikir bahwa Menggunakan Pembiayaan bagi hasil adalah hal yang bagus.				
3	Kebanyakan teman/rekan dilingkungan saya berpikir bahwa saya harus Menggunakan Pembiayaan bagi hasil jika mempunyai wewenang dan kesempatan				
4	Teman/rekan saya berpikir bahwa Menggunakan Pembiayaan bagi hasil adalah hal yang bijak.				
5	Teman/rekan saya berpikir bahwa memberikan pembiayaan bagi hasil adalah hal yang bagus.				
6	Teman/rekan saya berpikir bahwa saya harus memberikan pembiayaan bagi hasil jika mempunyai wewenang dan kesempatan				

**Persepsi Kontrol Perilaku**

No	Pertanyaan	Pilihan Jawaban			
		STS	TS	S	SS
1	Saya memiliki sumber daya/fasilitas yang baik dalam melakukan seluruh proses pembiayaan bagi hasil				
2	Saya memiliki pengetahuan yang memadai dalam melakukan seluruh proses pembiayaan bagi hasil				
3	Saya memiliki kemampuan yang baik dalam melakukan seluruh proses pembiayaan bagi hasil				
4	Saya punya waktu yang cukup untuk mempelajari seluruh proses pembiayaan bagi hasil				

**Harapan Atas Hasil**

No	Pertanyaan	Pilihan Jawaban			
		STS	TS	S	SS
1	Memiliki Pengetahuan dalam proses pembiayaan bagi hasil lebih kompetitif di lingkungan usaha				
2	Memiliki Pengetahuan dalam proses pembiayaan bagi hasil mengurangi kemungkinan usaha tutup				
3	Memiliki Pengetahuan dalam proses pembiayaan bagi hasil dapat menghasilkan keuntungan yang lebih baik				
4	Memiliki Pengetahuan dalam pembiayaan bagi hasil mendorong dalam pengingkatan usaha/usaha lebih besar				
5	Memiliki Pengetahuan dalam proses pembiayaan bagi hasil mendorong kematangan intelektual				

**Self-Efficacy**

No	Pertanyaan	Pilihan Jawaban			
		STS	TS	S	SS
1	Saya memiliki keyakinan pada kemampuan saya bahwa saya akan menyelesaikan masalah yang sulit ketika Menggunakan Pembiayaan bagi hasil				
2	Jika saya bisa mendapatkan bantuan dari rekan usaha saya, saya akan menyelesaikan masalah yang sulit ketika melakukan pembiayaan bagi hasil				
3	Jika saya bisa mendapatkan bimbingan atau demonstrasi dari orang lain, saya akan menyelesaikan masalah yang sulit saat Menggunakan Pembiayaan bagi hasil				
4	Jika saya dapat memiliki pengalaman serupa, saya akan menyelesaikan masalah yang sulit saat memberikan pembiayaan bagi hasil				
5	Saya merasa dapat dengan mudah melakukan seluruh proses pembiayaan bagi hasil				
6	Saya merasa sangat memahami seluruh proses pembiayaan bagi hasil				
7	Saya merasa nyaman ketika harus melakukan seluruh proses pembiayaan bagi hasil				