

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Ekonomi syariah adalah wawasan dari ilmu ekonomi yang mempelajari dan melakukan penyelesaian masalah mengenai perkonomian yang ada di masyarakat dengan mencakup nilai-nilai yang terkandung di dalam Al-Quran dan Hadist yang bertujuan untuk membantu kesejahteraan bersama. Dalam kegiatan ekonomi syariah, lembaga keuangan syariah merupakan badan usaha yang bergerak di bidang syariah dari berbagai macam bisnis yang didasari oleh ilmu syariah dalam bentuk bisnis keuangan bank atau non bank. Dari penjelasan tersebut pelaksanaan yang ada di lembaga keuangan syariah harus diawasi oleh sebuah lembaga yang dinamakan Dewan Pengawasan Syariah karena pada praktik pelaksanaannya harus menonjolkan islam yang baik dalam pelayanan maupun produk yang ada. Lembaga keuangan syariah menawarkan berbagai jasa keuangan antara lain bank syariah, asuransi islam, pasar modal islam, pegadaian islam lembaga zakat dan wakaf, lembaga dana pensiun islam, *Baitul Maal Wat Tamwil*, *leasing*, modal ventura islam (Nurul Huda dan Mohamad Heykal, 2010).

Bank syariah merupakan salah satu lembaga keuangan syariah yang beroperasi pada kegiatan usaha berdasarkan prinsip – prinsip yang ada di syariah atau islam dan semua aturannya harus didasari oleh Al-Quran dan Hadist. Bank syariah menerima dana dari masyarakat berupa tabungan, giro, dan deposito. Dana yang berasal dari masyarakat tersebut lalu oleh pihak bank dengan cara

menyalurkannya dalam bentuk pembiayaan dan investasi dengan syariat islam. Karena menggunakan prinsip syariah, maka bank tersebut tidak memperoleh keuntungan dengan bunga melainkan memakai sistem bagi hasil yang dimana pembagian keuntungan sudah disepakati oleh kedua belah pihak sejak awal saat hendak bertransaksi. Menurut UU no. 21 tahun 2008 bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, yang diatur dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia seperti prinsip keadilan dan keseimbangan, kemaslahatan, *universalisme*, serta tidak mengandung gharar, maysir, riba, zalim dan objek yang haram.

Tujuan diciptakannya bank syariah secara luas yaitu meraih keuntungan selayaknya bank konvensional pada umumnya, tetapi dikenal dengan menggunakan bagi hasil dalam memperoleh keuntungan dua belah pihak serta sebagai sarana meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat, meningkatkan minat masyarakat dalam pertumbuhan ekonomi yang berhubungan dengan bank secara adil dan efisien dalam ekonomi kerakyatan, meyakinkan pada masyarakat bahwa metode bagi hasil yang dilakukan bank syariah dapat tumbuh dan berkembang.

Salah satu faktor penting bank syariah bisa berkembang hingga saat ini karena adanya pengetahuan masyarakat dalam sistem perbankan syariah. Melalui pengetahuan nasabah tentang syariat islam yang dijalankan, bank syariah mampu bersaing dengan bank konvensional yang lebih dahulu berdiri. Meskipun bank syariah merupakan bank tanpa bunga tetapi adanya bank syariah bisa menarik keinginan atau minat masyarakat di Indonesia yang mayoritas muslim untuk

IR – PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS AIRLANGGA

bertransaksi di bank syariah. Hingga sekarang berdirinya bank syariah mampu memberikan pelayanan dan keuntungan untuk para nasabah dengan cara menawarkan jasa serta banyaknya produk yang telah dimiliki oleh bank syariah tersebut. Dengan pengujian seberapa luasnya masyarakat mengetahui tentang pengetahuan sistem di bank syariah dan produk yang ada terhadap minat beli nasabah tentang produk tersebut.

Menurut Nadler (1986:62) pengertian pengetahuan adalah “proses belajar manusia mengenai kebenaran atau jalan yang benar secara mudahnya mengetahui apa yang harus diketahui untuk dilakukan”. Berdasarkan definisi diatas, pengetahuan adalah informasi yang sudah diterima atau diperoleh seseorang berdasarkan pengalaman yang sudah dilakukan sebelumnya, sekarang dan yang akan datang secara sadar. Minat beli nasabah menurut Howard (1994) (Durianto dan Liana, 2004:44) adalah sesuatu yang berhubungan dengan rencana konsumen untuk membeli produk tertentu serta berapa banyak unit produk yang dibutuhkan pada periode tertentu.

Dalam mengenalkan produk tabungan haji pada bank syariah pada umumnya dengan menggunakan strategi *segmenting, targeting, dan positioning*. Yang dimana menentukan pasar yang dituju dengan melihat beberapa faktor meliputi usia dan pendapatan, lalu dengan mengumpulkan data serta informasi yang dibutuhkan diperlukan untuk menentukan target yang dituju, kemudian merancang produk dan rincian pemasaran agar terciptanya suatu kemasan produk yang menarik hingga diingat dan digunakan oleh konsumen sehingga dengan demikian produk tersebut dapat digunakan oleh nasabah.

IR – PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS AIRLANGGA

Bicara tentang produk tabungan haji, masyarakat Indonesia memang harus mempunyai pengetahuan tentang adanya produk tersebut yang dikarenakan untuk bisa melakukan ibadah haji harus menunggu waktu yang lama. Berikut ini tabel data waktu tunggu haji untuk daerah Jawa Timur

Tabel 1.1 (waktu tunggu haji di Indonesia)

Bulan	Tahun	Waktu Tunggu
Agustus	2018	22 tahun
Juni	2019	26 tahun
Januari	2020	28 tahun

(kemenag.go.id)

Berangkat haji menjadi impian seluruh umat muslim, namun biasanya masyarakat melakukan porsi haji ketika sudah memasuki lanjut usia sedangkan waktu menunggu keberangkatan setelah melakukan porsi haji bisa mencapai 20 tahun lebih. Hal ini membuat khawatir terkait kondisi kesehatan masyarakat lanjut usia yang cenderung mudah terserang penyakit juga daya tahan tubuhnya lemah karena faktor usia tersebut. Disamping itu Jemaah haji yang lanjut usia juga memerlukan tenaga pendamping yang dimana nantinya pada puncak prosesi haji dapat dilaksanakan dengan baik dan sesuai dengan tuntunan. Berikut ini data peserta haji di Indonesia berdasarkan usia

IR – PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS AIRLANGGA

Tabel 1.2 (jumlah jamaah berdasarkan rentang umur)

Tahun 2017 :

Rentang Umur	Jumlah Jamaah
20 – 30 tahun	3.361 Jamaah
31 – 40 tahun	18.690 Jamaah
41 – 50 tahun	53.490 Jamaah
51 – 60 tahun	70.629 Jamaah
61 – 70 tahun	41.209 Jamaah
71 – 74 tahun	6.479 Jamaah
75 tahun ke atas	8.883 Jamaah

(kemenag.go.id)

Tabel 1.3 (jumlah jamaah berdasarkan rentang umur)

Tahun 2018 :

Rentang Umur	Jumlah Jamaah
20 – 30 tahun	4.063 Jamaah
31 – 40 tahun	18. 929 Jamaah
41 – 50 tahun	54.502 Jamaah
51 – 60 tahun	71.671 Jamaah
61 – 70 tahun	42.056 Jamaah
71 – 74 tahun	6.040 Jamaah
75 tahun ke atas	4.806 Jamaah

(kemenag.go.id)

Dilansir dari situs tribunnews.com, yang ditulis dalam artikel nya berjudul “16 Jemaah Haji Meninggal Dunia dalam 3 Hari Saat Prosesi Mabit dan Lontar Jumrah di Mina” menyatakan bahwa sebanyak 16 jemaah haji Indonesia meninggal dunia di Mina dalam prosesi mabit dan lontar jumrah. Kebanyakan yang wafat adalah jemaah usia tua yang menderita penyakit bawaan. "Prosesnya ketika jemaah itu sangat ngedrop langsung dievakuasi ke KKHI Mekkah maupun Rumah Sakit Arab Saudi untuk stabilisasi jemaah," kata Jauhari. Jauhari mengatakan, jumlah jemaah yang wafat saat ini lebih sedikit dibanding periode yang sama tahun lalu. Menurut data tim medis KKHI, pada periode mina 2018, 25 jemaah wafat. Jemaah yang wafat kebanyakan telah berusia lanjut antara 60 hingga 90 tahun.

Menurut Dr. Nafi Mahfudz penghubung kesehatan KKHI, mereka yang wafat kebanyakan menderita penyakit kardiovaskular seperti serangan jantung atau infeksi saluran pernafasan. "Berbagai penyakit ini dipicu oleh dehidrasi atau heatstroke," kata Nafi. Prosesi mabit dan lempar jumrah di Mina adalah salah satu tahapan terberat ibadah haji. Jemaah harus berjalan paling tidak 5 kilometer pulang pergi dari maktab ke jamarat. Untuk itu, jemaah lansia diimbau untuk dibadalkan saja.

Melihat fenomena diatas dapat disimpulkan bahwa masyarakat yang sudah lanjut usia lebih rentan terkena penyakit, oleh sebab itu generasi milenial sangat disarankan untuk melakukan porsi haji sejak dini. Menurut Yuswohady dalam artikel *Milennial Trends (2016)* generasi milenial adalah generasi yang lahir dalam rentang waktu awal tahun 1980 hingga tahun 2000. Generasi ini

sering disebut juga sebagai *Gen-Y*, *Net Generation*, *Generation WE*, *Boomerang Generation*, *Peter Pan Generation*. Mereka disebut generasi milenial karena mereka lah generasi yang hidup di pergantian millennium.

Dalam hal ini perbankan syariah yang ada di Indonesia harus bisa semakin jeli dalam mengambil peluang dan kesempatan dengan cara menciptakan inovasi mengenai produk tersebut serta berani mengambil risiko untuk lebih memperkenalkan produk tabungan haji di kalangan anak muda yang sudah berpenghasilan. Berdasarkan pengamatan penulis, dapat diketahui bahwa terdapat empat orang yang berusia diatas lima puluh tahun telah melakukan porsi haji. Hal ini yang membuat penulis ingin melakukan pengamatan serta penelitian dengan judul Analisis Tingkat Pengetahuan dan Minat Beli Produk Tabungan Haji Pada Generasi Milenial di Kalangan Pekerja.

Secara garis besar pengertian dari pengetahuan produk menurut Sumarwan (2003:122) adalah “kumpulan berbagai informasi mengenai produk. Pengetahuan ini meliputi kategori produk, merek, terminologi produk, atribut atau fitur produk, harga produk dan kepercayaan mengenai produk”. Sedangkan untuk pengertian dari minat beli itu sendiri menurut Howard (1994) (Durianto dan Liana, 2004:44) adalah minat beli merupakan sesuatu yang berhubungan dengan rencana konsumen untuk membeli produk tertentu serta berapa banyak unit produk yang dibutuhkan pada periode tertentu.

1.2 Rumusan Masalah

Setelah penjelasan diatas penulis ingin mengetahui :

1. Seberapa besar tingkat pengetahuan produk tabungan haji pada generasi milenial di kalangan pekerja
2. Seberapa besar minat beli masyarakat terhadap produk tabungan haji pada generasi milenial di kalangan pekerja

1.3 Tujuan

Tujuan penulis dalam tugas akhir ini yaitu, untuk menjelaskan pengetahuan dan tingkat minat beli terhadap produk tabungan haji di bank syariah pada kalangan pekerja.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Menambah wawasan generasi milenial di kalangan pekerja mengenai pengetahuan tabungan haji.
2. Mengarahkan generasi milenial untuk mampu merencanakan melakukan porsi haji.
3. Upaya meningkatkan ketertarikan generasi milenial untuk melakukan pembukaan tabungan haji.