



## **PEMAHAMAN BUNGA DAN BAGI HASIL SEBAGAI PENENTU MINAT AKADEMISI TERHADAP LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH**

**Dama Mustika<sup>1</sup>, & Anis Mahmudah Dariati<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>*Program Studi Perbankan Syariah, STAI Hubbulwathan Duri Riau*

<sup>2</sup>*Program Studi Ekonomi Syariah, STAI Ar Ridho Bagansiapiapi Rohil Riau*

*Email : damamustika@staihwaturi.ac.id, anismahmudahdariati07@gmail.com*

### **ABSTRAK**

Permasalahan utama penelitian ini adalah adanya kesenjangan antara pertumbuhan aset perbankan syariah yang tinggi dan rendahnya tingkat literasi keuangan syariah nasional hanya 8,93% yang menjadi hambatan bagi konversi minat potensial menjadi nasabah riil. Tujuan studi ini adalah menguji pengaruh pemahaman bunga (*riba*) dan bagi hasil terhadap minat menjadi nasabah Lembaga Keuangan Syariah (LKS) di kalangan akademisi. Metode yang digunakan adalah kuantitatif dengan sampel jenuh total 37 dosen dan tenaga pendidik STAI Hubbulwathan, menggunakan analisis *Partial Least Squares* (PLS). Hasil Penelitian menunjukkan bahwa pemahaman bunga (*riba*) dan bagi hasil berpengaruh signifikan positif terhadap minat menjadi nasabah. Kedua variabel secara simultan menjelaskan 58.5% variasi minat. Kesadaran akan larangan *riba* dan pemahaman prinsip keadilan bagi hasil adalah motivasi kuat untuk memilih LKS. Implikasi penelitian ini mendukung *Theory of Planned Behavior* (TPB) dan menyarankan edukasi mendalam mengenai perbedaan konsep adalah strategi efektif LKS untuk meningkatkan inklusi. Originalitas terletak pada pendekatan komparatif konseptual yang menguji pengaruh ganda dari penolakan teologis (*riba*) dan daya tarik rasional ekonomi (bagi hasil) di lingkungan akademik. Lembaga Keuangan Syariah (LKS) disarankan untuk mengintensifkan upaya promosi dan edukasi, terutama melalui kanal digital, dengan fokus eksplisit pada keunggulan etis dan ekonomi bagi hasil dan bahaya *riba*. Edukasi harus bersifat komparatif, memperjelas perbedaan mendasar dari sistem konvensional.

**Kata Kunci : Riba, Bagi Hasil, Minat, PLS-SEM, Lembaga Keuangan Syariah.**

### **ABSTRACT**

*The main problem of this research is the gap between the high growth of Islamic banking assets and the low national Islamic financial literacy rate of only 8.93%, which hinders the conversion of potential interest into actual customers. The purpose of this study is to examine the influence of understanding interest (riba) and profit sharing on the interest in becoming a customer of Islamic Financial Institutions (IFIs) among academics. The method used is quantitative with a total saturated sample of 37 lecturers and educational staff from STAI Hubbulwathan, using Partial Least Squares (PLS) analysis. The research results indicate that understanding interest (riba) and profit sharing has a significant positive influence on the interest in becoming a customer. Both variables simultaneously explain 58.5% of the variation in interest. Awareness of the prohibition of usury and understanding of the principle of profit sharing are strong motivations for choosing Islamic financial institutions. The implications of this research support the Theory of Planned Behavior (TPB) and suggest that in-depth education about conceptual differences is an effective IFIs strategy for promoting inclusion. Originality lies in the conceptual comparative approach that examines the dual influence of theological rejection (interest) and rational-economic appeal (profit-sharing) in an academic setting. Islamic Financial Institutions (IFIs) is advised to intensify promotion and education efforts, especially thru digital channels, with an explicit focus on the ethical and economic advantages of profit-sharing and the dangers of usury. Education should be comparative, clarifying the fundamental differences from the conventional system.*

**Keywords : Usury, Profit Sharing, Interest, PLS-SEM, Islamic Financial Institutions.**

## PENDAHULUAN

Menurut Statistik Perbankan Syariah Januari 2025 dari OJK, perbankan syariah di Indonesia kini mendapatkan sorotan yang lebih besar dalam upaya memperluas pangsa pasar dan inklusi keuangan syariah. Sementara itu, data OJK menunjukkan tren pertumbuhan total aset Bank Umum Syariah yang signifikan, yakni mencapai Rp. 586,055 triliun pada tahun 2024. Pertumbuhan aset ini mencerminkan bahwa banyak dana masyarakat mulai beralih atau tertarik untuk disalurkan ke instrumen keuangan syariah, sebagai indikasi bahwa minat masyarakat (nasabah potensial) terhadap bank syariah mengalami peningkatan.

Namun demikian, meski *supply* (kapasitas, layanan, produk) bank syariah meningkat, masih terdapat gap antara pertumbuhan institusional dan tingkat inklusi masyarakat. Data literasi keuangan syariah menunjukkan bahwa tingkat literasi syariah masyarakat Indonesia masih rendah, yakni sekitar 8,93 % pada survei OJK tahun 2019. Kesenjangan literasi ini menjadi hambatan utama bagi konversi minat menjadi tindakan nyata menjadikan nasabah bank syariah.

Selain itu, di ranah digital, transaksi perbankan digital di Indonesia turut menunjukkan lonjakan signifikan: pada Juli 2024, Bank Indonesia mencatat transaksi layanan digital banking mencapai 1.845,37 juta transaksi, tumbuh 30,50 % secara year-on-year. Peningkatan ini menunjukkan bahwa masyarakat semakin nyaman menggunakan kanal digital untuk transaksi keuangan, dan hal ini membuka peluang bagi bank syariah untuk memanfaatkan kanal digital tersebut untuk menjaring nasabah baru yang tertarik dengan kemudahan, kenyamanan, dan kepatuhan syariah.

Minat menjadi nasabah (*customer intention to become a bank customer*) merupakan kecenderungan atau niat seseorang untuk menggunakan layanan perbankan tertentu sebagai hasil dari keyakinan, sikap, dan persepsi terhadap manfaat yang ditawarkan oleh lembaga keuangan tersebut. Menurut Ajzen (2012) dalam *Theory of Planned Behavior (TPB)*,

minat atau niat berperilaku merupakan faktor utama yang memprediksi tindakan aktual seseorang, dipengaruhi oleh tiga komponen utama yaitu sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan persepsi kontrol perilaku. Dalam konteks perbankan syariah, minat menjadi nasabah sering kali dipengaruhi oleh pemahaman individu terhadap prinsip-prinsip syariah, seperti sistem bagi hasil yang dianggap lebih adil dibanding bunga konvensional. Jamshidi dan Kazemi, (2020) menunjukkan bahwa sikap positif dan pemahaman yang baik terhadap nilai-nilai Islam meningkatkan minat nasabah terhadap produk keuangan syariah. Selain itu, AlSoufi dan Ali (2014); El Mallouli, & Sassi, (2022) menemukan bahwa persepsi kemudahan, kepercayaan, dan manfaat fungsional juga berperan penting dalam membentuk niat seseorang untuk menjadi pengguna layanan perbankan syariah. Indikator minat menjadi nasabah meliputi keinginan membuka rekening, rencana menggunakan produk syariah, kesediaan merekomendasikan, kepercayaan terhadap manfaat ekonomi dan religius, serta komitmen untuk tetap menggunakan layanan bank syariah (Hamadou et al, 2025). Religiusitas memainkan peran penting dalam minat bekerja di lembaga keuangan syariah. Mereka yang sangat religius seringkali memandang perbankan Islam sebagai karier yang lebih sejalan dengan prinsip-prinsip Islam (Mustika, 2025).

Minat akademisi memiliki hubungan dengan pemahaman bunga dan bagi hasil yang mana mencerminkan sejauh mana pemahaman mahasiswa terhadap prinsip dasar keuangan syariah memengaruhi kecenderungan mereka untuk menjadi nasabah bank syariah. Akademisi yang memahami bahwa bunga (*riba*) dilarang dalam Islam dan bahwa sistem bagi hasil menekankan prinsip keadilan, kemitraan, serta keberkahan ekonomi, cenderung memiliki minat yang lebih besar untuk bertransaksi di lembaga keuangan syariah. Pemahaman tersebut tidak hanya membentuk kesadaran religius, tetapi juga meningkatkan kepercayaan terhadap sistem perbankan syariah sebagai alternatif yang lebih etis dan

stabil. Penelitian oleh Nugraheni dan Widayani (2021) menunjukkan bahwa pengetahuan mengenai sistem bagi hasil dan nilai-nilai Islam berpengaruh signifikan terhadap niat mahasiswa Muslim untuk menabung di bank syariah. Hasil serupa juga ditemukan oleh Benazeer (2025), yang menegaskan bahwa pemahaman terhadap perbedaan bunga dan bagi hasil memiliki dampak positif terhadap minat menabung di bank syariah. Selain itu, Padang et al, (2023) menambahkan bahwa persepsi positif terhadap tingkat bagi hasil dan norma subjektif memperkuat intensi individu untuk menggunakan layanan bank syariah. Dengan demikian, semakin tinggi pemahaman akademisi tentang konsep bunga dan bagi hasil, semakin besar pula minat mereka untuk menjadi bagian dari sistem perbankan syariah. Indikator *riba* dan bagi hasil dapat dilihat dari aspek pemahaman, persepsi, dan penerapan prinsip syariah dalam praktik keuangan. Indikator *riba* mencakup pemahaman individu terhadap konsep bunga sebagai tambahan yang ditetapkan atas pokok pinjaman, persepsi bahwa *riba* dilarang dalam Islam karena mengandung unsur ketidakadilan, serta kesadaran terhadap dampak negatif *riba* terhadap sistem ekonomi dan moral masyarakat. Sementara itu, indikator bagi hasil mencakup pemahaman tentang mekanisme pembagian keuntungan dan kerugian sesuai nisbah yang disepakati, persepsi terhadap keadilan dan kemitraan dalam sistem *profit and loss sharing*, serta kepercayaan bahwa sistem bagi hasil lebih etis, transparan, dan sejalan dengan nilai-nilai Islam. Menurut De Costa dan Mat Hassan (2020), pemahaman terhadap *riba* menjadi dasar penting dalam menilai kepatuhan terhadap prinsip syariah, sedangkan Merlinda (2023) menegaskan bahwa pemahaman yang baik tentang sistem bagi hasil mendorong masyarakat untuk lebih memilih produk keuangan syariah karena dianggap adil dan bebas dari unsur *riba*.

Masih rendahnya minat akademisi untuk menjadi nasabah bank syariah, meskipun pengetahuan mereka tentang sistem keuangan Islam semakin meluas.

Fenomena ini menunjukkan adanya kesenjangan antara pemahaman teoretis mengenai konsep bunga (*riba*) dan penerapan prinsip bagi hasil (*profit and loss sharing*) dalam praktik keuangan syariah. Sejumlah penelitian terdahulu seperti Nugraheni dan Widayani (2021) menegaskan bahwa pemahaman terhadap sistem bagi hasil berpengaruh positif terhadap minat menabung di bank syariah. Namun, hasil ini belum sepenuhnya konsisten pada konteks akademisi, karena beberapa studi menunjukkan bahwa faktor lain seperti religiusitas, persepsi manfaat ekonomi, dan pengaruh sosial turut memoderasi hubungan tersebut (El Mallouli & Sassi, 2022). Selain itu, kajian internasional oleh Benazeer (2025) menyoroti adanya perbedaan interpretasi antara *riba* dan bunga bank yang seringkali menimbulkan ambiguitas dalam persepsi masyarakat. Dengan demikian, masih terdapat *gap* dalam memahami sejauh mana pemahaman mahasiswa tentang bunga dan bagi hasil benar-benar menjadi determinan utama dalam membentuk minat terhadap lembaga keuangan syariah, terutama di lingkungan akademik yang semakin plural dan modern.

*Novelty* dari penelitian ini terletak pada upaya mengkaji secara spesifik pengaruh pemahaman akademisi tentang bunga (*riba*) dan bagi hasil terhadap minat menjadi nasabah lembaga keuangan syariah, dengan menyoroti aspek kesadaran konseptual dan persepsi praktik dalam konteks generasi akademik modern. Berbeda dari penelitian sebelumnya yang lebih menekankan faktor religiusitas atau sosial, studi ini menghadirkan pendekatan komparatif-konseptual antara pemahaman teologis dan rasional ekonomi mahasiswa, untuk mengungkap sejauh mana pemahaman mendalam tentang prinsip syariah benar-benar menentukan minat mereka terhadap bank syariah.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Bunga

Bunga atau *Riba* secara umum terbagi menjadi dua kategori utama. Jenis pertama disebut *riba an-nasiyah*, yakni

tambahan atau bunga yang dikenakan atas pinjaman uang dalam jumlah tertentu. Sejumlah besar ulama juga menegaskan adanya bentuk *riba* lain yang dikenal dengan istilah *riba al-fadl*. *Riba al-fadl* merujuk pada praktik pertukaran dua barang sejenis yang dilakukan secara langsung, namun dengan perbedaan dalam hal kuantitas maupun kualitas barang tersebut. Kajian ini secara khusus akan menitikberatkan pembahasan pada *riba an-nasiyah*, karena bentuk *riba* ini secara eksplisit dijelaskan dalam berbagai ayat Al-Qur'an. Larangan terhadap *riba* dapat ditemukan dalam Surah Ali 'Imran ayat 130, Surah An-Nisa ayat 161, Surah Ar-Rum ayat 39, serta dengan penegasan paling kuat dalam Surah Al-Baqarah ayat 275 hingga 280. Selain termaktub dalam Al-Qur'an, pembahasan mengenai *riba* juga terdapat dalam hadis Nabi Muhammad SAW, yang memuat penjelasan lebih lanjut mengenai praktik *riba* dalam kehidupan sehari-hari umat Islam. Hadis sendiri mencakup segala ucapan, tindakan, dan kebiasaan Rasulullah SAW yang menjadi pedoman dalam memahami dan menerapkan ajaran Islam secara komprehensif De Costa & Mat Hassan, (2020).

### Bagi Hasil (Profit-Sharing)

Prinsip bagi hasil dalam perbankan syariah adalah mekanisme di mana penyedia modal dan pelaksana usaha (bank dan nasabah) berbagi keuntungan dan kerugian berdasarkan *nisbah* yang telah disepakati. Mekanisme ini diharapkan lebih adil dan mencerminkan keterlibatan risiko bersama. Studi sistematis baru-baru ini menunjukkan meskipun idealnya bagi hasil ini dipahami sebagai alternatif etis, implementasinya terkendala kurangnya pemahaman masyarakat / mahasiswa terhadap bagaimana *nisbah* dan risiko dibagi nyata dalam produk-produk syariah (Fahamsyah et al, 2023); Amar & Alaoui (2023).

### Minat Menjadi Nasabah (Customer Intention)

Minat menjadi nasabah menggambarkan keinginan, niat, atau kecenderungan seseorang untuk

menggunakan layanan lembaga keuangan syariah, termasuk membuka rekening, menggunakan produk-syariah, atau memindahkan dana ke bank syariah. Banyak faktor mempengaruhi minat kerja, termasuk faktor internal seperti minat dan kemampuan seseorang dan juga faktor eksternal (Mustika et al, 2025). Minat ini dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti pemahaman terhadap bunga vs bagi hasil, religiusitas, persepsi manfaat ekonomi dan etika, promosi, produk beragam, dan norma sosial. Penelitian terkini seperti *interest saving in islamic banks: profit sharing, religiosity, product diversity* menunjukkan bahwa profit sharing dan produk yang beragam secara signifikan memengaruhi minat menabung di bank syariah di kalangan mahasiswa (Padang et al, 2023).

### Pengaruh Bunga terhadap Minat Mahasiswa

Hubungan antara bunga dan minat mahasiswa terhadap lembaga keuangan syariah menunjukkan bahwa semakin tinggi pemahaman mahasiswa mengenai hakikat bunga sebagai bentuk *riba* yang dilarang dalam Islam, maka semakin rendah kecenderungan mereka untuk bertransaksi dengan lembaga keuangan konvensional dan semakin tinggi minatnya terhadap lembaga keuangan syariah. Mahasiswa yang memahami bahwa bunga menciptakan ketimpangan ekonomi dan tidak mencerminkan prinsip keadilan akan lebih termotivasi untuk memilih sistem keuangan berbasis syariah yang menekankan kemitraan dan keseimbangan. Penelitian oleh Asyari et al, (2023) menunjukkan bahwa persepsi negatif terhadap bunga sebagai praktik non-etis memiliki pengaruh signifikan terhadap minat generasi muda untuk beralih ke perbankan syariah. Selain itu, Ganesan et al (2020) juga menemukan bahwa pemahaman tentang larangan *riba* menjadi determinan utama dalam membentuk sikap positif terhadap produk perbankan syariah di kalangan Muslim di Malaysia. Selanjutnya Zulva et al, (2023) tentang pengetahuan *riba* nasiah dan religiusitas berpengaruh positif (gerak searah) terhadap minat menabung di bank syariah.

## Pengaruh Bagi Hasil terhadap Minat mahasiswa

Bagi hasil dan minat mahasiswa terhadap lembaga keuangan syariah menunjukkan bahwa semakin tinggi pemahaman mahasiswa terhadap sistem bagi hasil, semakin besar pula minat mereka untuk menjadi nasabah bank syariah. Sistem bagi hasil dianggap lebih adil karena menekankan prinsip kemitraan, kejujuran, dan keseimbangan antara risiko dan keuntungan, berbeda dengan sistem bunga yang bersifat tetap dan tidak mempertimbangkan hasil usaha. Pemahaman ini menumbuhkan kepercayaan mahasiswa terhadap keunggulan etis dan ekonomi perbankan syariah. Penelitian yang dilakukan oleh Padang et al, (2023) menyatakan bahwa bagi hasil berpengaruh positif terhadap minat mahasiswa menabung di bank syariah. Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Zielke (2022) menyatakan bahwa semakin tinggi persepsi seseorang, maka semakin rendah niatnya. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa ketika konsumen memiliki pengetahuan yang baik, persepsi mereka terhadap risiko akan berkurang, sehingga niat mereka untuk menggunakan produk meningkat, dan sebaliknya. Hal ini dapat dicapai dengan membuktikan bahwa produk perbankan Islam bebas dari *riba*, menanggapi keluhan nasabah dengan baik, serta melakukan realisasi layanan yang memuaskan, sehingga dapat meningkatkan niat konsumen untuk menggunakan produk perbankan Islam.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode

*explanatory research*, yang bertujuan menjelaskan hubungan kausal antara pemahaman bunga dan bagi hasil terhadap minat menjadi nasabah di lembaga keuangan syariah. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh dosen dan tenaga pendidik di perguruan tinggi Islam yaitu STAI Hubbulwathan yang berjumlah 37 orang. Teknik sampel dilakukan dengan sampel jenuh yang artinya seluruh populasi dapat dijadikan sebagai sampel. Dengan begitu, ditetapkan bahwa sampel penelitian sebanyak 37 responden dengan dua kategori yaitu dosen yang berjumlah 33 responden dan tenaga pendidik berjumlah 4 responden. Data dikumpulkan melalui kuesioner menggunakan skala Likert 1 sampai 5 untuk mengukur tingkat pemahaman dan minat. Variabel independen terdiri atas pemahaman bunga dan pemahaman bagi hasil, sedangkan variabel dependen adalah minat menjadi nasabah lembaga keuangan syariah. Analisis data dilakukan menggunakan *Partial Least Squares* (PLS) untuk mengetahui pengaruh langsung dan signifikan antar variabel Hair et al, (2021).

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode *explanatory research* dan menggunakan teknik sampel jenuh (*saturated sample*). Jumlah total responden yang terlibat adalah 37 orang, yang terdiri dari 33 Dosen dan 4 Tenaga Pendidik di STAI Hubbulwathan. Karakteristik responden disajikan sebagai berikut:

**Tabel 1. Karakteristik Responden**

Karakteristik	Kategori	Jumlah	%
	Pekerjaan	33	89,19
	Tenaga pendidik	4	10,81
	<b>Total</b>	<b>37</b>	<b>100</b>
Jenis kelamin	Perempuan	24	64,86
	Laki-laki	13	35,14
	<b>Total</b>	<b>37</b>	<b>100</b>
Pendidikan	S1(sarjana)	4	10,81
	S2 (Magister)	28	75,68
	S3 (Doktor)	5	13,51
	<b>Total</b>	<b>37</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Olahan (2025)

Tabel 1 diatas menunjukkan bahwa mayoritas responden di dominasi oleh dosen sebesar 89,19%. Ini memberikan keandalan tinggi pada data variabel independen (pemahaman bunga dan bagi hasil), karena dosen di Perguruan Tinggi Islam memiliki kewajiban akademik untuk memahami dan mengajarkan prinsip-prinsip Syariah. Data ini memastikan bahwa tingkat pemahaman teoretis responden terhadap *riba* dan bagi hasil sangat relevan. Peran Tenaga Pendidik sebesar 10.81% dengan jumlahnya kecil, akan tetapi partisipasi tenaga pendidik (staf administrasi/edukatif) melengkapi sudut pandang karena mereka juga merupakan bagian dari ekosistem institusi Islam, di mana prinsip Syariah diinternalisasi dalam budaya kerja.

Responden perempuan mendominasi populasi sampel sebesar 64,86% atau 24 responden. Dalam beberapa penelitian perilaku konsumen dan keuangan, perempuan sering kali menunjukkan sensitivitas yang lebih tinggi terhadap pertimbangan etika dan risiko. Dominasi ini

mungkin menunjukkan bahwa variabel minat menjadi nasabah (variabel dependen) tidak hanya dipengaruhi oleh faktor teoretis murni, tetapi juga dapat dipengaruhi oleh pertimbangan rumah tangga dan etika yang sering menjadi perhatian utama bagi nasabah perempuan.

Lebih dari tiga perempat atau responden memiliki gelar Magister (S2) dengan persentase sebesar 75,68% atau 28 responden. Tingkat pendidikan ini sangat tinggi dan mencerminkan bahwa responden adalah kelompok terdidik yang memiliki kemampuan analitis dan kritis yang kuat dalam memproses informasi keuangan, etika, dan agama. Tingkat pendidikan yang tinggi ini memvalidasi kualitas jawaban kuesioner, terutama pada variabel pemahaman bunga dan bagi hasil. Ini menunjukkan bahwa minat mereka menjadi nasabah LKS didasarkan pada penilaian rasional dan sadar terhadap prinsip-prinsip keadilan (bagi hasil) dan larangan (bunga/*riba*), bukan hanya berdasarkan norma sosial atau religiusitas.

**Tabel 2. Outer loading**

Variabel Laten	Outer Loading	Keterangan
<b>Riba</b>		
X1.1	0.825	Valid
X1.2	0.880	Valid
X1.3	0.795	Valid
<b>Bagi hasil</b>		
X2.1	0.810	Valid
X2.2	0.850	Valid
X2.3	0.770	Valid
<b>Minat</b>		
Y1	0.780	Valid
Y2	0.805	Valid
Y3	0.850	Valid
Y4	0.760	Valid
Y5	0.790	Valid

Sumber : Data Olahan (2025)

Tabel 2 diatas menunjukkan bahwa semua indikator dinyatakan valid karena memiliki nilai *Outer Loading* di atas 0.70, menunjukkan bahwa setiap indikator telah merepresentasikan variabel latennya dengan baik.

Dibawah ini adalah tabel 3 ringkasan hasil uji jalur (*path analysis*) pada model struktural:

**Tabel 3. Path Analysis**

Variabel	$\beta$	T- statistics	p-values	Ket
Bunga $\rightarrow$ minat	0.457	2.891	0.005	+
Bagi hasil $\rightarrow$ minat	0.385	2.450	0.019	+

Sumber : Data Olahan (2025)

Tabel 3 diatas menunjukkan bahwa nilai  $\beta$  positif (0.457), *T-Statistics* (2.891) >1.96, dan *P-Values* (0.005) < 0.05. Ini membuktikan bahwa pemahaman bunga memiliki pengaruh yang signifikan dan positif terhadap minat menjadi nasabah.

Begitu juga dengan nilai  $\beta$  positif (0.385), *T-Statistics* (2.450) >1.96, dan *P-Values* (0.019) <0.05. Ini membuktikan bahwa pemahaman bagi hasil juga memiliki pengaruh yang signifikan dan positif terhadap minat menjadi nasabah.

**Tabel 4. R Square**

Variabel Endogen	R <sup>2</sup>	Keterangan
Minat	0.585	Moderate

Sumber : Data Olahan (2025)

Tabel 4 diatas mengindikasikan bahwa nilai R<sup>2</sup> sebesar 0.585 berarti variabel pemahaman bunga (*riba*) dan pemahaman bagi hasil secara simultan mampu menjelaskan variasi pada minat menjadi nasabah lembaga keuangan syariah sebesar 58.5%. Sisanya sebesar 41.5% dijelaskan oleh variabel lain di luar model penelitian.

#### **Pengaruh Pemahaman Bunga (Riba) Terhadap Minat Menjadi Nasabah**

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pemahaman bunga (*riba*) berpengaruh signifikan dan positif terhadap minat menjadi nasabah lembaga keuangan syariah. Koefisien jalur positif dengan nilai 0.457 mengindikasikan bahwa semakin tinggi pemahaman seseorang, khususnya akademisi, mengenai hakikat bunga sebagai *riba* yang dilarang dalam Islam, maka semakin tinggi pula minat mereka untuk memilih lembaga keuangan syariah. Pemahaman ini tidak hanya berfungsi sebagai kesadaran teologis, tetapi juga mendorong sikap penolakan terhadap praktik yang dianggap tidak adil dan menciptakan ketimpangan ekonomi. Hasil ini konsisten dengan penelitian Benazeer (2025); De Costa dan Mat Hassan (2020), yang menegaskan bahwa persepsi negatif terhadap *riba* adalah determinan utama dalam membentuk sikap positif terhadap perbankan syariah.

#### **Pengaruh Pemahaman Bagi Hasil (Profit-Sharing) Terhadap Minat Menjadi Nasabah**

Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa pemahaman bagi hasil berpengaruh signifikan dan positif terhadap minat menjadi nasabah lembaga keuangan syariah. Koefisien jalur positif dengan nilai 0.385 membuktikan bahwa pemahaman yang baik mengenai mekanisme bagi hasil yang menekankan prinsip keadilan, kemitraan, dan pembagian keuntungan/kerugian berdasarkan nisbah yang disepakati membangun kepercayaan terhadap keunggulan etis dan ekonomi perbankan syariah. Semakin tinggi pemahaman ini, semakin besar minat akademisi untuk menjadi nasabah. Temuan ini memperkuat hasil Jamshidi dan Kazemi (2020); Nugraheni dan Widyani (2021). Secara konseptual, pemahaman yang baik tentang bagi hasil juga berfungsi untuk mengurangi persepsi risiko, sehingga meningkatkan niat konsumen untuk menggunakan produk perbankan syariah.

#### **KESIMPULAN**

Pemahaman mengenai konsep *riba* (bunga) dan bagi hasil (*profit-sharing*) memiliki pengaruh signifikan terhadap minat mahasiswa dan akademisi untuk menjadi nasabah Lembaga Keuangan Syariah (LKS). Kesadaran akan larangan *riba* memotivasi pencarian alternatif keuangan yang etis, sementara pemahaman bagi hasil meningkatkan kepercayaan dan minat bertransaksi di Lembaga Keuangan Syariah. Lembaga Keuangan Syariah perlu mengintensifkan promosi dan edukasi

mengenai keunggulan bagi hasil serta bahaya riba, terutama melalui kanal digital, untuk menarik minat potensial nasabah. Dan Institusi pendidikan perlu memperkuat kurikulum dengan materi yang lebih mendalam dan praktis tentang mekanisme bagi hasil dan prinsip *riba*, untuk meningkatkan literasi keuangan syariah. Penelitian mendatang sebaiknya mempertimbangkan faktor moderasi seperti tingkat religiusitas dan persepsi manfaat ekonomi yang dapat memengaruhi minat menjadi nasabah Lembaga Keuangan Syariah. Perluasan sampel penelitian ke populasi non akademik di berbagai wilayah juga disarankan untuk mendapatkan gambaran yang lebih komprehensif.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Ajzen, Icek. 2012. The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), p. 179–211.
- AlSoufi, Ali., & Ali, Hayat. 2014. Customers Perception of M-Banking Adoption in Kingdom of Bahrain: An Empirical Assessment of An Extended TAM Model. *International Journal of Business and Management*, 9(11), p. 108–120.
- Amar, Amine Ben., & Alaoui, Abdulkader O El. 2023. Profit-And Loss-Sharing Partnership: The Case of The Two-Tier Mudharaba In Islamic Banking. *Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 16(1), p. 81–102.
- Asyari., Hoque, Mohammad Enamul., Hassan, M. Kabir., Susanto, Perengki., Jannat, Taslima., & Mamun, Abdullah Al. 2022. Millennial Generation's Islamic Banking Behavioral Intention: The Moderating Role of Profit-Loss Sharing, Perceived Financial Risk, Knowledge of Riba, and Marketing Relationship. *Journal of Risk and Financial Management*, 15(12), p. 1–22.
- Benazeer, Shahzada. 2025. Is the 'Riba' Identical to Bank Interest? Towards Understanding the Quranic Term 'Ar-Riba'. *European Journal of Islamic Finance*, 12(1), p. 23–51.
- De Costa, Mohd Feroz Shah., & Mat Hassan, Mohd Arif. 2020. Understanding the Concept of Riba and the Measurement of Riba-based Components of Shariah-compliant Securities in Malaysia. *Asian Journal of Research in Education and Social Sciences*, 2(2), p. 141–148.
- El Mallouli, Amal., & Sassi, Hassan. 2022. Determinants of Islamic Banking Products And Services Adoption in Morocco: A Conceptual Framework. *Journal of Islamic Marketing*, 13(7), p. 1589–1605.
- Fahamsyah, Mohammad Hatta., Laila, Nisful., Rakhmat, Adrianna Syarifur., & Shabbir, Malik Shabbir. 2023. Profit-Loss Sharing in Islamic Banking: Global Insights from a Systematic Review. *Economica: Jurnal Ekonomi Islam*, 14(2), p. 175–203.
- Ganesan, Yuvaraj., Pitchay, Anwar Bin Allah., & Nasser, Mohd Aliff Mohd. 2020. Does Intention Influence The Financial Literacy of Depositors of Islamic Banking? A Case of Malaysia. *International Journal of Social Economics*, 47(5), p. 675–690.
- Hair, Joseph Franklin., Hult, G. Tomas M., Ringle, Cristhian M., & Sarstedt, Marko. 2021. *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)* (3rd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Hamadou, Issa., Hamidi, M Luthfi., & Yumna, Aimatul. 2025. Potential Customers' Intention to Use Islamic Banking Products in Cameroon: The Mediating Effect of Attitude. *Journal*

- of Islamic Marketing*, 16(2), p. 373–401.
- Jamshidi, Dariyoush., & Kazemi, Fazlolloh. 2020. Innovation Diffusion Theory And Customers' Behavioral Intention for Islamic Credit Card: Implications for Awareness And Satisfaction. *Journal of Islamic Marketing*, 11(6), p. 1245–1275.
- Merlinda, Lessiany. 2023. Analysis of Interest Theory And Profit-Sharing in The Islamic Financial System. *Journal of Islamic Economics Management and Business*, 5(1), p. 45–59.
- Mustika, Dama. 2025. Exploring Students' Career Interests In Islamic Banking: Between Knowledge And Religious Values. *AT-TIJARAH: Jurnal Penelitian Keuangan dan Perbankan Syariah*, 7(1), p. 1-12.
- Mustika, Dama., Arini., & Dariati, Anis Mahmudah. 2025. Determinan Minat Berkarir Mahasiswa di Perbankan Syariah. *Jurnal Akuntansi Dan Ekonomika*, 14(2), p. 163–173.
- Nugraheni, Peni., & Widyani, Faizah Novi. 2021. A study of intention to save in Islamic banks: The perspective of Muslim students. *Journal of Islamic Marketing*, 12(8), p. 1446–1460.
- Padang, Kameilina Lora Palik., Junaidi., & Antong. 2023. The Influence of Religiosity, Knowledge, And Profit Sharing on Students' Preference on Islamic Bank. *Jurnal Syarikah: Jurnal Ekonomi Islam*, 9(2), p. 209–217.
- Zielke, Stephan., De Toni, Deonir., & Mazzon, Jose Afonso. 2022. Cognitive, Emotional And Inferential Paths From Price Perception to Buying Intention in An Integrated Brand Price Image Model. *SN Business Economics*, 3(24), p. 01-25.
- Zulva, Piolita., Sissah., & Habibah, G. W. I. Awal. 2023. Pengaruh Pengetahuan Tentang Riba Nasiah dan Religiusitas Terhadap Minat Menabung Mahasiswa di Bank Syariah. *Jurnal Kajian dan Penalaran Ilmu Manajemen*, 2(1), p. 115–131.