

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR NASABAH MENGGUNAKAN
PRODUK TABUNGAN *MUDĀRABAH* PADA BANK BPRS
JABAL NUR SURABAYA**

SKRIPSI

**Diajukan kepada
Universitas Islam Negeri Sunan Ampel
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Dalam Menyelesaikan Program Sarjana Strata Satu
Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam**



Oleh

**M. Syahrul Hajj
NIM. C04210026**

PERPUSTAKAAN UIN SUNAN AMPEL SURABAYA	
No. KLAS * E-2014 043 ES	No. REG : E-2014/ES/043 ASAL BUKU : TANGGAL :

**Universitas Islam Negeri Sunan Ampel
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah
SURABAYA**

2015

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama : M. Syahrul Hajj

NIM : C04210026

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Analisis Faktor-faktor Nasabah Menggunakan Produk Tabungan *Mudārabah* Pada Bank BPRS Jabal Nur Surabaya

Dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk dari sumbernya.

Surabaya, 20 Januari 2015

Say: 
METERAI
TEMPEL
PAJAK MENANGKAP BARU
18CB6AA-F431000922
ENAM RIBU RUPAH
6000 **DJP**
M. Syahrul Hajj
C04210026

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis M. Syahrul Hajj ini telah diperiksa dan disetujui untuk dimunaqasahkan.

Surabaya, 20 Januari 2015

Pembimbing,



Dr. H. Abu Azam Al Hadi, M.Ag
NIP. 195808121991031001

PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh M. Syahrul Hajj ini telah dipertahankan di depan sidang Majelis Munaqasah Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya pada hari Selasa, 10 Februari 2015, dan dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program sarjana strata satu dalam Ilmu Ekonomi Syariah.

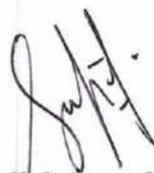
Majelis Munaqasah Skripsi :

Ketua,



Dr. H. Abu Azam Al Hadi, M.Ag
NIP. 195808121991031001

Sekretaris,



Sa'dulloh Syarofi, SE, MM
NIP. C13009

Penguji I,



Dr. Sirajul Arifin, M.E.I
NIP. 197005142000031007

Penguji II,



Amiruddin, S.Ag, MA
NIP. 197405152009121001

Pembimbing,



Dr. H. Abu Azam Al Hadi, M.Ag
NIP. 195808121991031001

Surabaya, 17 Februari 2015

Mengesahkan,

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel

Dekan,



Prof. Akh. Muzakki, M.Ag, Grad.Dip.SEA, M.Phil, Ph.D

NIP. 197402091998031002

ABSTRAK

digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id

Skripsi yang berjudul Faktor-faktor Nasabah Menggunakan Produk Tabungan *Mudārabah* Pada Bank BPRS Jabal Nur ini adalah hasil penelitian lapangan untuk menjawab pertanyaan dari rumusan masalah yaitu, pertama Bagaimana implementasi produk tabungan *mudārabah* di BPRS Jabal Nur Surabaya?, kedua Faktor-faktor apa yang mempengaruhi nasabah memilih produk tabungan *mudārabah* di BPRS Jabal Nur Surabaya?

Skripsi ini adalah hasil penelitian kualitatif untuk menjawab pertanyaan implementasi produk tabungan *mudārabah* di BPRS Jabal Nur Surabaya dan faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memilih produk tabungan *mudārabah* di BPRS Jabal Nur Surabaya. Data penelitian ini dihimpun melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi kemudian dianalisis dengan teknik deskriptif analitis.

Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa Dari hasil penelitian dan pembahasan tentang implementasi produk tabungan *mudārabah* di BPRS Jabal Nur Surabaya dan faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memilih produk tabungan *mudārabah* di BPRS Jabal Nur Surabaya dapat disimpulkan menjadi pilihan konsumen dikarenakan sebagai berikut (1) Menabung tanpa pergi ke bank, (2) Lokasi BPRS Jabal Nur yang berada di tengah pusat kota menjadi prioritas terbaik BPRS ini, (3) Pembukaan Tabungan dengan saldo awal yang kecil. Nasabah BPRS Jabal Nur sebagai konsumen produk-produk tabungan *mudārabah* juga dipengaruhi oleh faktor-faktor di atas. Diantara faktor-faktor tersebut adalah (1) kelas social, (2) faktor pribadi. Namun, masih terdapat beberapa kelemahan yang dimiliki BPRS dalam pengoperasian tabungan *mudārabah*, yakni dalam masa bolehnya mengambil dana tabungan. Seharusnya dana tabungan *mudārabah* bisa diambil jika sudah dikelola. Jika dana tabungan *mudārabah* diambil sebelum proses pengelolaan maka akad yang digunakan bukanlah *mudārabah* melainkan titipan (*wadi'ah*) Hal itu lebih dikarenakan banyak dari karyawan dan nasabahnya belum memahami akad *mudārabah* lebih dalam, sehingga perlu adanya pelatihan kembali bagi karyawan-karyawan.

Sejalan dengan kesimpulan di atas, maka diharapkan BPRS Jabal Nur memngetahui arti dari akad *mudārabah*, dengan mengadakan pelatihan kembali bagi karyawan-karyawan. Selain itu, tentunya banyak hal yang harus diperbaiki dan menjaga kesyariahan dari arti BPRS.

digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id

DAFTAR ISI

SAMPUL DALAM	i
PERNYATAAN KEASLIAN	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
MOTTO	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TRANSLITERASI	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi dan Batasan Masalah.....	7
C. Rumusan Masalah	8
D. Kajian Pustaka	9
E. Tujuan Penelitian	10
F. Kegunaan Hasil Penelitian.....	11
G. Definisi Operasional	11
H. Metode Penelitian	12
I. Sistematika Pembahasan.....	18
BAB II TABUNGAN <i>MUḌĀRABAH</i> FAKTOR-FAKTOR KONSUMEN	
MEMILIH PRODUK	
A. Produk Penghimpunan Dana Tabungan <i>MuḌĀrabah</i>	20
1. Pengertian Penghimpunan Dana Tabungan <i>MuḌĀrabah</i>	20
2. Landasan Hukum Dan Ketentuan Tabungan <i>MuḌĀrabah</i>	21
3. Ketentuan Tentang Tabungan <i>MuḌĀrabah</i>	23
4. Perhitungan Tabungan <i>MuḌĀrabah</i>	23
B. Konsumsi	
1. Arti dan Tujuan Konsumsi Islam	24
2. Fungsi Konsumsi Islam.....	30
3. Prilaku Konsumsi Islam.....	32

C.	Faktor Nasabah Menggunakan Tabungan <i>Muḍārabah</i>	34
1.	Pengertian Nasabah	34
2.	Faktor Nasabah Menggunakan Produk Tabungan <i>Muḍārabah</i>	35
D.	Bagi Hasil	38
E.	Prinsip Bagi Hasil	40
BAB III	FAKTOR-FAKTOR NASABAH MENGGUNAKAN PRODUK TABUNGAN MUDHARABAH PADA BANK BPRS JABAL NUR	
A.	Gambaran Umum PT. BPR Syariah Jabal Nur Surabaya	43
1.	Latar Belakang	43
2.	Visi Misi dan Program PT. BPRS Jabal Nur Surabaya	44
3.	Struktur Organisasi PT. BPR Syariah Jabal Nur Surabaya	45
B.	Implementasi Tabungan <i>Muḍārabah</i> di BPRS Jabal Nur Surabaya	46
C.	Faktor-Faktor Nasabah Memilih Tabungan <i>Muḍārabah</i>	51
BAB IV	ANALISIS IMPLEMENTASI DAN FAKTOR NASABAH MEMILIH TABUNGAN <i>MUḌĀRABAH</i>	
A.	Analisis Implementasi Tabungan <i>Muḍārabah</i> di BPRS Jabal Nur Surabaya	54
B.	Analisis Faktor-Faktor Nasabah Memilih Produk Tabungan <i>Muḍārabah</i> Di BPRS Jabal Nur Surabaya	58
BAB V	PENUTUP	
A.	Kesimpulan	65
B.	Saran	66
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN		

BAB I

PENDAHULUAN

digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id

A. Latar Belakang Masalah

Dalam Undang-Undang Perbankan No. 7 Tahun 1992 dan Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998 tentang Perubahan atas Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, dijelaskan bahwa bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan meyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Selanjutnya, berdasarkan pasal 6 dan 7 undang-undang perbankan, diuraikan secara lebih rinci dan secara limitatif jenis-jenis usaha bank umum dan dalam pasal 10 undang-undang perbankan terdapat larangan-larangan usaha bank umum. Sedangkan untuk bank pengkreditan rakyat diatur dalam pasal 13 dan 14 undang-undang perbankan.

Dalam mengembangkan sebuah program untuk mencapai pasar yang diinginkan, sebuah bank mulai dengan produk atau jasa. Sebab dengan produk atau jasa inilah bank dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah.

Persaingan antar bank pun cukup ketat, karena semua bank berusaha dalam meraih pasar dan mendapatkan nasabah. Banyak produk yang ditawarkan oleh setiap bank. Sesuai kebutuhan dan fasilitas yang

¹ Try Widiyono, *Aspek Hukum Operasional Transaksi Produk Perbankan Di Indonesia* (Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia, 2006), 10.

ditawarkan, nasabah akan memilih dari produk beberapa bank tersebut.

Kesimpulannya, dengan semakin banyaknya pesaing maka semakin banyak pula pilihan bagi nasabah untuk dapat memilih produk yang sesuai dengan apa yang menjadi harapannya. Sehingga konsekuensi dari perubahan tersebut adalah nasabah menjadi lebih cermat dan pintar dalam menghadapi setiap produk yang ada dalam setiap bank.

Menurut undang-undang perbankan bab III pasal I “bank menurut jenisnya terdiri dari a). bank umum b). bank pembiayaan rakyat”. Lebih jauh lagi pasal 13 butir c menyatakan bahwa usaha-usaha BPR meliputi : menyediakan pembiayaan bagi nasabah berdasarkan prinsip bagi hasil sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan dalam peraturan pemerintah.²

Disinilah keberadaan BPRS mulai diuji, dengan semakin banyaknya bank syariah yang ada, yang mana saling berlomba-lomba untuk memberikan yang terbaik kepada para calon nasabah ataupun para nasabahnya.

BPRS adalah salah satu lembaga keuangan lembaga perbankan syariah, yang pola operasionalnya mengikuti prinsip-prinsip syariah ataupun muamalah. Tujuan pendirian BPRS ini adalah meningkatkan kesejahteraan ekonomi umat Islam terutama kelompok masyarakat ekonomi lemah yang pada umumnya berada di daerah pedesaan. Sasaran utama dari BPRS adalah umat Islam yang berada di pedesaan dan di tingkat kecamatan.³ Tentunya,

² Karnaen Perwatmadja, *Apa dan Bagaimana Bank Islam* (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992), 95.

³ Icanende, *Bank Perkreditan Rakyat Syariah*, dalam <http://acankende.wordpress.com/2010/11/28/bank-perkreditan-rakyat-bpr-syariah/> (18 Juni 2014).

BPRS sendiri harus mempunyai strategi khusus untuk dapat mempertahankan para nasabahnya dan juga para calon nasabahnya.

Rencana kegiatan usaha Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) yang paling kurang memuat: 1. Rencana penghimpunan dan penyaluran dana serta strategi pencapaiannya dan 2. Proyeksi neraca bulanan dan laporan laba rugi kumulatif bulanan selama 12 (dua belas) bulan yang dimulai sejak BPRS melakukan kegiatan operasional.⁴

Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) Jabal Nur adalah BPRS yang berada di alamat Gayungsari barat 89 Kebonsari, Jambangan Surabaya. Letaknya yang berada di daerah Surabaya yang dekat dengan masjid Al-Akbar Surabaya bisa dijadikan patokan bahwa BPRS ini berada di komplek yang mayoritas Islam.⁵ Dengan begitu peluang mendapatkan nasabah dari masyarakat masih besar. BPRS Jabal Nur juga mempunyai fungsi layaknya bank lain, yaitu menghimpun dana dan menyalurkan dana. Pada aplikasi penghimpun dana ada tabungan *wadī'ah* dan tabungan *mudārabah*. Pada aplikasi menyalurkan dana ada *mushārahah*, *murābahah*, *ijārah*, *salam* dan *istisnā'*.⁶

Sebagai sarana untuk memikat masyarakat khususnya di wilayah Surabaya, BPRS Jabal Nur memberikan produk yang terbaik. Tentang produk yang ditawarkan kepada nasabah dengan berbagai keunggulan yang tidak dimiliki oleh produk lain yang sejenis. Produk yang ditawarkan berupa tabungan *mudārabah* yang memiliki keunggulan yakni

⁴ Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah* (Jakarta: Gramedia, 2010), 711.

⁵, <http://yellowpages.co.id/directory/bpr-syariah-jabal-nur.html> (17 Maret 2014).

⁶ Okki Rahmawan, *Wawancara*, Surabaya, 23 Juni 2014.

menawarkan nisbah bagi hasil yang menarik dan lebih tinggi dari pada bank umum lainnya.⁷

Produk Tabungan *Mudārabah* merupakan salah satu produk dari BPRS Jabal Nur yang bergerak melayani nasabah di dalam menghimpun dana. Kita ketahui bersama persaingan di antara produk sejenis sangatlah ketat, baik dalam produk, nisbah, dan lain sebagainya. Hal ini menuntut BPRS Jabal Nur untuk lebih kreatif dalam menarik perhatian nasabah. Nasabah tentunya semakin membutuhkan produk-produk yang berkualitas dalam memenuhi kebutuhannya.

Salah satu upaya yang dilakukan dalam menghadapi persaingan ini BPRS Jabal Nur dengan produk tabungan *mudārabah* memberikan kualitas produknya. Kemampuan untuk memberikan kepuasan pada pemakainya akan menguatkan kedudukan atau posisi produk dalam benak nasabah, sehingga memungkinkan nasabah menjadikan pilihan pertama ketika mendaftarkan diri menjadi nasabah BPRS Jabal Nur.

Tabungan *mudārabah* merupakan salah satu produk BPRS Jabal Nur, Surabaya, yang dijalankan atas aqad kerja sama berdasarkan prinsip berbagi untung dan rugi, dilakukan sekurang-kurangnya oleh dua pihak.

Dalam mengaplikasikan prinsip *mudārabah*, penyimpan atau deposan bertindak sebagai *ṣāhibul māl* (pemilik modal) dan Bank sebagai *mudārib* (pengelola).⁸

⁷ Okki Rahmawan, *Wawancara*, Surabaya, 23 Juni 2014.

⁸ Fahrul Ulum, *Perbankan Syariah di Indonesia* (Surabaya: CV. Putra Media Nusantara, 2011), id 105.

Al muḍārabah adalah salah satu produk perbankan syariah dengan sistem pembiayaan bagi hasil. Produk ini biasanya diperuntukkan bagi masyarakat yang membutuhkan pembiayaan atau modal. Salah satu sektor yang terus membutuhkan bahkan mengalami kurangnya permodalan adalah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKN).⁹

Dalam hal ini perbankan syariah dapat menjadi salah satu lembaga keuangan untuk sumber pembiayaan usaha mikro, kecil dan menengah. Namun dalam perkembangannya produk-produk perbankan syariah masih kurang difahami dan diminati oleh masyarakat, walaupun mengalami peningkatan dari segi aset, dana pihak ketiga dan pembiayaan dari perbankan syariah, tetapi peningkatan itu masih bersifat stabil (tetap).

Kondisi BPRS dengan produk yang sedikit dan relatif tetap serta persaingan yang cukup ketat. Hal ini menjadi fenomena yang menarik untuk mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi nasabah menggunakan produk tabungan *muḍārabah* di BPRS tersebut.

Seperti yang kita ketahui bahwa tabungan *muḍārabah* menggunakan sistem bagi hasil sebagai imbal balik pada nasabah atas kesediaannya menabung di bank syariah melebihi timbal balik yang diberikan bank syariah atas nasabah tabungan *wadī'ah*. Nasabah berperan sebagai mitra usaha yang menyediakan dana bagi bank untuk melakukan usahanya. Dana yang didapatkan oleh bank kemudian akan disalurkan lagi

⁹ Dwi Agung Nugroho Arianto, *Peranan Al-Muḍārabah Salah Satu Produk Perbankan Syariah dalam Upaya Mengentaskan Kemiskinan di Indonesia*. Jurnal Ekonomi & Pendidikan, Volume 8 Nomor 2, November 2011, 170.

ke konsumen yang membutuhkan pembiayaan. Pembiayaan itu akan mendatangkan keuntungan bagi pihak bank.¹⁰

Oleh karena itu kita berperan sebagai pemodal, maka kita juga berhak atas bagi hasil usaha untuk keuntungan yang diperoleh bank syariah. Setiap bulan, bank akan menghitung berapa keuntungan yang diperolehnya dari perputaran dana nasabah. Selanjutnya, kepada nasabah akan diberikan bagi hasil sejumlah keuntungan bank dari dana kita dikali persentase tertentu sesuai dengan perjanjian pada saat nasabah membuka rekening di bank syariah tersebut. Itulah alasan nasabah yang menggunakan produk tabungan *muḍārabah*.

Faktor-faktor minat nasabah dalam memilih produk tabungan *muḍārabah*:¹¹

1. Faktor dorongan dari dalam, yaitu rasa ingin tahu atau dorongan untuk menghasilkan sesuatu yang baru dan berbeda.
2. Faktor motif sosial, yakni minat dalam upaya mengembangkan diri dan dalam ilmu pengetahuan, yang mungkin diilhami oleh hasrat untuk mendapatkan kemampuan dalam bekerja, atau adanya hasrat untuk memperoleh penghargaan dari keluarga atau teman.
3. Faktor emosional, yakni minat yang berkaitan dengan perasaan dan emosi. Misalnya, keberhasilan akan menimbulkan perasaan puas dan

¹⁰ Ahmad Gozali, *Halal, Berkah, Bertambah Mengenal dan Memilih Produk Investasi Syariah* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo), 44.

¹¹ Orizanti Nurul, "Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah produk simpanan *muḍārabah*", Semarang, IAIN Walisongo, 2011).

dapat meningkatkan minat, sedangkan kegagalan dapat menghilangkan minat seseorang.

Di Surabaya terdapat BPRS yang menyediakan berbagai macam fasilitas, serta produk-produknya. Semua itu dilakukan agar nasabah menggunakan jasa BPRS yang mereka tawarkan. Pada penelitian ini penulis memilih BPRS Jabal Nur yang terletak di Gayungsari barat 89 Kebonsari, Jambangan Surabaya. Letaknya yang berada di daerah Surabaya yang dekat dengan masjid Al-Akbar Surabaya.

BPRS Jabal Nur merupakan sebuah lembaga yang mempunyai permasalahan dan mengalami kondisi sebagaimana yang telah disebutkan diatas, oleh sebab itu peneliti menjadikan BPRS Jabal Nur sebagai salah satu lembaga yang kiranya patut untuk diteliti.

Nasabah merupakan asset berharga tiap bank, sehingga diperlukan usaha untuk menciptakan sekaligus menjaganya. Oleh karena itu peneliti mencoba menganalisis *Analisis Faktor-faktor Nasabah Menggunakan Produk Tabungan Mudārabah Pada Bank BPRS Jabal Nur*

B. Identifikasi dan Batasan Masalah

1. Identifikasi Masalah

Dari paparan latar belakang diatas, dapat diidentifikasi inti permasalahan yang ada di dalamnya sebagai berikut :

- a. Produk tabungan *mudārabah* di BPRS Jabal Nur Surabaya
- b. Nisbah yang tinggi kurang diminati.

c. Pendapat nasabah terhadap produk tabungan *mudārabah* di BPRS

Jabal Nur Surabaya

digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id

d. Implementasi produk tabungan *mudārabah* di BPRS Jabal Nur Surabaya

e. Faktor-faktor nasabah memilih produk tabungan *mudārabah* di BPRS Jabal Nur Surabaya

2. Batasan Masalah

Batasan masalah diperlukan agar fokus pada permasalahan tertentu. Batasan masalah dalam penelitian ini adalah

a. Implementasi produk tabungan *mudārabah* di BPRS Jabal Nur Surabaya

b. Faktor-faktor nasabah memilih produk tabungan *mudārabah* di BPRS Jabal Nur Surabaya

C. Rumusan Masalah

digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id

Berdasarkan uraian latar belakang masalah, identifikasi masalah, dan batasan masalah diatas, maka penelitian ini memiliki rumusan masalah sebagaimana berikut:

1. Bagaimana implementasi produk tabungan *mudārabah* di BPRS Jabal Nur Surabaya?
2. Apa saja faktor-faktor nasabah memilih produk tabungan *mudārabah* di BPRS Jabal Nur Surabaya?

digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id

D. Kajian pustaka

Kajian pustaka adalah deskripsi ringkas tentang kajian atau penelitian yang sudah pernah dilakukan di seputar masalah yang akan diteliti sehingga terlihat jelas bahwa kajian yang akan dilakukan ini tidak merupakan pengulangan atau duplikasi dari kajian atau penelitian yang telah ada.¹²

Pustaka ini dibutuhkan karena untuk membedakan hasil skripsi ini dengan hasil penelitian yang sebelumnya, oleh karena itu penulis mendapatkan kajian pustaka yang menurut penulis permasalahannya sedikit hampir sama dengan skripsi yang akan diteliti oleh penulis.

Pertama, skripsi yang ditulis oleh Masduki yang berjudul "*Pengaruh Nisbah bagi Hasil Pembiayaan Terhadap Volume Pembiayaan Muḍārabah dan Mudhārahah (studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri Tahun 2009-2011)*".¹³ Hasil dari penelitian tersebut yaitu nisbah bagi hasil pembiayaan *mushārahah* dan pembiayaan *muḍārabah* berpengaruh signifikan terhadap volume pembiayaan *muḍārabah* dan *mushārahah*. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel X yang ada terhadap variabel Y.

Kedua, skripsi yang ditulis oleh Ainun Nafis yang berjudul "*Pengaruh Pelayanan Islami Karyawan Terhadap Minat nasabah Menabung Dengan*

¹²Fakultas Syariah IAIN Sunan Ampel Surabaya, *Petunjuk Teknis Penulisan Skripsi: Edisi Revisi Cetakan ke IV* (Surabaya, 2012), 9.

¹³ Masduki, "*Pengaruh Nisbah bagi Hasil Pembiayaan Terhadap Volume Pembiayaan muḍārabah dan mushārahah Pada bank Syariah Mandiri Tahun 2009-2011*" (Semarang, Ekonomi Islam, Institut Agama Islam Negeri Walisongo, 2012).

Akad Syariah Pada BMT Mitra Muamalat Kota Kudus."¹⁴ Hasil dari penelitian tersebut yaitu konsep yang ditemukan di BMT Mitra Muamalat Kudus berkaitan dengan pelayanan Islami karyawan terhadap nasabah/customer mengindikasikan bahwa setidaknya ada 6 hal penting yang menjadi perhatian tersendiri bagi nasabah. Dalam angket tertutup yang disajikan dengan 6 indikator utama tersebut (jujur, amanah, tidak menipu, menepati janji, murah hati, dan tidak melupakan akhirat) mayoritas responden memberikan jawaban mengarah pada kualitas pelayanan Islami yang dilakukan di BMT Mitra Muamalat Kudus telah dijalankan dengan baik.

Penelitian ini berbeda dengan penelitian sebelumnya karena titik tekan penelitian ini adalah pada faktor-faktor apa saja yang membuat nasabah memilih produk tabungan *muḍārabah* dan bagaimana implementasi produk tabungan *muḍārabah* di BPRS Jabal Nur Surabaya.

E. Tujuan Penelitian

Adapun penelitian ini memiliki tujuan yang ingin dicapai sebagaimana berikut:

1. Untuk menjelaskan bagaimana implementasi produk tabungan *muḍārabah* di BPRS Jabal Nur Surabaya.
2. Untuk menjelaskan faktor-faktor nasabah memilih produk tabungan *muḍārabah* di BPRS Jabal Nur Surabaya.

¹⁴ Ainun Nafis, "*Pengaruh Pelayanan Islami Karyawan Terhadap Minat nasabah Menabung Dengan Kad Syariah Pada BMT Mitra Muamalat Kota Kudus*" (Semarang: Ekonomi Islam, Institut Agama Islam Negeri Walisongo, 2011).

F. Kegunaan Hasil Penelitian

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan kegunaan terhadap dua aspek berikut ini :

1. Manfaat Teoritis:

Dari segi teoritis (aspek keilmuan). hasil penelitian ini diharapkan dapat memperluas dan memberikan sumbangsih ilmu pengetahuan dalam bertransaksi di bank syariah

2. Manfaat Praktis:

a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan bagi praktisi perbankan syariah dalam memberikan pengetahuan terutama pada produk tabungan *muḍārabah* di BPRS Jabal Nur Surabaya.

b. Menjadi sumbangan saran, pemikiran dan atau perbandingan bagi pihak lain yang sekiranya dapat dijadikan penelitian berikutnya.

G. Definisi Operasional

Agar lebih memudahkan dalam memahami skripsi ini, maka penelitian ini mendefinisikan beberapa istilah, sebagaimana berikut ini :

1. Faktor-faktor nasabah dalam memilih produk tabungan *muḍārabah* adalah alasan mengapa nasabah memilih produk tabungan *muḍārabah*, baik karena faktor internal, maupun eksternal.
2. Tabungan *muḍārabah* adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati tetapi tidak dapat ditarik dengan cek atau alat yang dapat dipersamakan dengan

itu.¹⁵ Oleh karena tidak dapat ditarik setiap saat maka dalam tabungan yang menggunakan prinsip *mudharabah* (tabungan *mudārabah*) tidak perlu diberikan ATM atau kartu yang sejenis itu.

3. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Jabal Nur adalah BPR biasa yang pola operasionalnya mengikuti prinsip-prinsip muamalah Islam. BPRS Jabal Nur juga mempunyai fungsi layaknya bank lain, yaitu menghimpun dana dan menyalurkan dana. Pada aplikasi penghimpun dana ada tabungan *wadiah* dan tabungan *mudārabah*. Pada aplikasi menyalurkan dana ada *mushārahah*, *murābahah*, *ijarah*, *salam* dan *istisnā'*.¹⁶

H. Metode Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini peneliti menggunakan metode sebagai berikut:

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini adalah jenis penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif, yakni penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data-data dengan menyajikan data, menganalisis, dan menginterpretasikannya.

Penelitian kualitatif adalah suatu penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan dan menganalisis fenomena, peristiwa, aktivitas sosial, sikap, kepercayaan, persepsi, pemikiran orang secara individual maupun kelompok. Beberapa deskripsi digunakan untuk menemukan

¹⁵ Wiros, *Penghimpun Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syari'ah*, (Jakarta: PT Grasindo, 2005), 46.

¹⁶ Siti, *Wawancara*, Surabaya, 27 Maret 2014.

prinsip-prinsip dan penjelasan yang mengarah pada kesimpulan.

Penelitian kualitatif bersifat induktif; peneliti membiarkan permasalahan-permasalahan muncul dari data atau dibiarkan terbuka untuk interpretasi. Data dihimpun dengan pengamatan yang seksama, mencakup deskripsi dalam konteks yang mendetil disertai catatan-catatan hasil wawancara yang mendalam, serta hasil analisis dokumen dan catatan-catatan.¹⁷

Penelitian deskriptif adalah suatu bentuk penelitian yang paling dasar. Ditujukan untuk mendeskripsikan atau menggambarkan fenomena-fenomena yang ada, baik fenomena yang bersifat alamiah ataupun rekayasa manusia. Penelitian ini mengkaji bentuk, aktivitas, karakteristik, perubahan, hubungan, kesamaan, dan perbedaannya dengan fenomena lain.¹⁸

Fenomena disajikan secara apa adanya hasil penelitiannya diuraikan secara jelas dan gamblang tanpa manipulasi. Oleh karena itu, penelitian ini tidak adanya suatu hipotesis tetapi adalah pertanyaan penelitian. Analisis deskriptif dapat menggunakan analisis distribusi frekuensi yaitu menyimpulkan berdasarkan hasil rata-rata. Hasil penelitian deskriptif sering digunakan, atau dilanjutkan dengan melakukan penelitian analitik.¹⁹

¹⁷ Nana Syaodih Sukmadinata, *Metode Penelitian Pendidikan* (Bandung: PTREMAJA ROSDAKARYA. Cet. III, 2007), 60.

¹⁸ *Ibid.*, 72.

¹⁹ *Ibid.*, 18-19.

2. Data dan Sumber data

a. Data

digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id

Data yang dikumpulkan untuk penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Data tentang tabungan *muḍārabah* terutama praktek produk tabungan *muḍārabah* yang ada di BPRS Jabal Nur Surabaya
- 2) Data tentang faktor nasabah yang menggunakan produk tabungan *muḍārabah* pada BPRS Jabal Nur Surabaya.

b. Sumber data

1) Sumber Primer

Sumber primer yakni subjek penelitian yang dijadikan sebagai sumber informasi penelitian dengan menggunakan alat pengukuran atau pengambilan data secara langsung atau yang dikenal dengan istilah *interview* atau wawancara.²⁰ Dalam hal ini subjek penelitian yang dimaksud adalah pihak BPRS Jabal



digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id

mengumpulkan dan menerbitkannya.²¹ Dalam sumber lain juga

dijelaskan bahwa sumber sekunder adalah sumber yang berisi

informasi dasar yang diinginkan menyajikan informasi dalam

unit pengukuran yang berbeda dengan yang diperlukan.²²

Adapun sumber data sekunder yang dimaksud adalah seperti

dalam buku “Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha

Bank Syariah” karya Wiroso, “Dasar-dasar Manajemen Bank

Syariah” karya Zainul Arifin, “Bank Syariah dari Teori ke

Praktek” karya Syafi’i Antonio, “Buku Pintar Investasi Syariah”

karya Taufik hidayat. “Halal, Berkah, Bertambah Mengenal dan

Memilih Produk Investasi Syariah” karya Ahmad Gozali, “Ini

lho, Bank Syariah!” karya Ahmad Ifham Solihin, “Serba-serbi

Kredit Syariah, Jangan Ada Bunga Diantara Kita” karya Ahmad

Gozali, “Asuransi Syariah, Halal, & Maslahat” karya Khoiril

Anwar.

3. Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini bersifat kualitatif, secara lebih detail teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

a. Observasi

Observasi merupakan proses peneliti dalam melihat situasi penelitian.

Beberapa informasi yang diperoleh dari hasil observasi adalah ruang

(tempat), pelaku, kegiatan, objek, perbuatan, kejadian atau peristiwa,

²¹ Murti Sumarni dan John Soeprihanto, *Pengantar Bisnis* (Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 2005), 444

²² Gilbert Churchill, *Dasar-dasar riset Pemasaran* (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2001), 219.

waktu, dan perasaan.²³ Dalam hal ini peneliti mengamati proses transaksi tabungan *mudārabah* di BPRS Jabal Nur Surabaya.

b. Wawancara

Wawancara merupakan salah satu bentuk teknik pengumpulan data yang banyak digunakan dalam penelitian deskriptif kualitatif.²⁴ Dalam penelitian ini, wawancara dilakukan dengan cara wawancara langsung baik secara struktur maupun bebas dengan pihak BPRS Jabal Nur, khususnya nasabah tabungan *mudārabah*.

c. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu teknik pengumpulan data yang tidak langsung ditujukan pada subjek penelitian, namun melalui dokumen.²⁵ Dilakukan dengan cara mengumpulkan dokumen-dokumen terkait tabungan *mudārabah* yang ada di BPRS Jabal Nur.

4. Teknik Pengolahan Data

Setelah data selesai terkumpul, selanjutnya dilakukan pengolahan data dengan menggunakan metode:

- a. *Organizing*, yaitu menyusun dan mensistematiskan data tentang penelitian yang diperoleh dalam kerangka uraian yang telah direncanakan.²⁶ Dalam penggunaan *organizing* peneliti menyusun urutan

²³Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial* (Jakarta: Kencana Prenada, 2009), 115.

²⁴Nana Syaodih Sukmadinata, *Metode Penelitian Pendidikan* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, Cetakan III, 2007), 104.

²⁵M. Iqbal Hasan, *Metodologi Penelitian dan Aplikasinya* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2002), 67.

²⁶Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), 194.

data-data tentang BPRS Jabal Nur Surabaya, profil, produk-produk

BPRS Jabal Nur Surabaya.

- b. *Analizing*, yaitu tahapan analisis data tentang penelitian dalam proses penyederhanaan ke dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan diinterpretasikan.²⁷ *Analizing* digunakan oleh peneliti setelah proses organizing selesai. Dalam tahap ini peneliti menjelaskan dan mendeskripsikan data-data yang telah disusun, sehingga data lebih mudah dipahami oleh pembaca.
- c. *Editing*, yaitu pemeriksaan kembali dari semua data yang diperoleh terutama dari segi kelengkapannya, kejelasan makna, keselarasan antara data yang ada dan relevansi dengan penelitian.²⁸ Dalam proses ini peneliti hanya mengoreksi ulang kelengkapan data-data yang sudah dideskripsikan dan meneliti kejelasan deskripsi yang dicantumkan peneliti, sehingga makna yang disampaikan bisa dipahami.

5. Teknik Analisis Data

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif yaitu penelitian yang sangat menekankan penggambaran situasi, keadaan, dan tempat penelitian. Sehingga tujuan dari penelitian kualitatif ini adalah ingin menggambarkan realita empirik dibalik fenomena secara mendalam, rinci, dan tuntas tentang faktor yang mempengaruhi nasabah menggunakan produk tabungan *muḍārabah* di BPRS Jabal Nur Surabaya.

²⁷ *Ibid.*, 194.

²⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan R&D* (Bandung : Alfa Beta, 2008), 243.

Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif yaitu dengan mencocokkan antara realita empirik dengan teori yang berlaku.²⁹ teknik ini berorientasi memecahkan masalah dengan melakukan pengumpulan data-data melalui wawancara dan dokumentasi, kemudian menganalisis data yang terkumpul untuk mencari hubungan teori dan data yang diperoleh peneliti.³⁰ Hasil penelitian kemudian ditelaah dengan menggunakan teknik deskriptif analisis, teknik ini diperoleh dari fakta faktor apa saja yang mempengaruhi nasabah dalam menggunakan produk tabungan *mudārabah*. Penelitian mulai memberikan pemecahan persoalan yang bersifat umum melalui catatan lapangan, hasil wawancara dan dokumentasi yang dilakukan. Sehingga penelitian yang dilakukan dapat ditemukan pemahaman terhadap pemecahan persoalan dari rumusan masalah yang ditentukan.

I. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan ini dipaparkan dengan tujuan untuk memudahkan penulisan dan pemahaman. Oleh karena itu, penulisan skripsi ini dibagi dalam beberapa bab, pada tiap-tiap bab terdiri dari beberapa sub bab, sehingga pembaca dapat memahami dengan mudah. Adapun sistematika pembahasannya adalah:

Bab pertama adalah pendahuluan. Dalam bab ini berisi latar belakang masalah, identifikasi dan batasan masalah, rumusan masalah,

²⁹ Lexy J Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2004).

³⁰ Sulipan, "Penelitian Deskriptif", dalam <http://sekolah.8k.com> (08 Desember 2013).

kajian pustaka, tujuan penelitian, kegunaan hasil penelitian, definisi operasional, metodologi penelitian, dan sistematika pembahasan.

Bab kedua adalah landasan teori, yang memuat tentang teor-teori yang menjadi dasar pedoman tema penelitian yang diangkat. Hal ini merupakan studi literatur. Dalam bab ini berisi tentang *muḍārabah*, nasabah, dan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi nasabah memilih produk tabungan *muḍārabah*

Bab ketiga adalah deskripsi hasil yang meliputi gambaran umum tentang BPRS Jabal Nur Surabaya atau profil singkat meliputi sejarah lembaga, visi misi dan tujuan perusahaan, dan program-program kegiatan yang terdapat di BPRS Jabal Nur Surabaya dan implementasi produk tabungan *muḍārabah* dan faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah memilih produk tabungan *muḍārabah*.

Bab keempat menganalisis tentang implementasi produk tabungan *muḍārabah* dan faktor apa saja yang mempengaruhi nasabah dalam menggunakan produk tabungan *muḍārabah*. Penganalisisannya menggunakan metode yang sudah dicantumkan di bab pertama, dan dari analisa tersebut peneliti dapat memecahkan masalah yang ada.

Bab kelima merupakan bab penutup, yang terdiri dari kesimpulan dan saran sebagai upaya memahami jawaban-jawaban atas rumusan masalah penelitian.

BAB II

TABUNGAN MUḌĀRABAH, KONSUMSI DAN FAKTOR-FAKTOR

digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id

KONSUMEN MEMILIH PRODUK

A. Produk Penghimpunan Dana Tabungan *MuḌārabah*

1. Pengertian Penghimpunan Dana Tabungan *MuḌārabah*

Penghimpunan dana merupakan jasa utama yang ditawarkan dunia perbankan, baik Bank Umum maupun Bank Perkreditan Rakyat. Keduanya dapat melakukan kegiatan penghimpunan dana. Jasa berupa penghimpunan dana dari masyarakat bisa dalam bentuk simpanan berupa giro, deposito berjangka, sertifikat deposito, tabungan atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu.¹

Berbicara mengenai tabungan *muḌārabah*, ada beberapa pengertian dari tabungan *muḌārabah*, antara lain: Tabungan *muḌārabah* adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati tetapi tidak dapat ditarik dengan cek atau alat yang dapat dipersamakan dengan itu.² Tabungan *muḌārabah* yaitu akad kerja sama antara pemilik dana (*ṣāhibul māl*) dengan pengusaha (*muḌārib*) untuk melakukan suatu usaha bersama, dan pemilik dana tidak boleh mencampuri pengelolaan bisnis sehari-hari.³ Tabungan *muḌārabah* adalah tabungan yang keuntungannya berupa bagi hasil.⁴

¹Rachmadi Usman, *Aspek-aspek Hukum Perbankan di Indonesia* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2003), 221.

²Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah* (Jakarta: PT Grasindo, 2005), 46.

³Z. Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah* (Tangerang: Azkia Publisher, 2009), 59.

⁴A. Gozali, *Hadai, Berkah, Berambah Mengenal dan Memilih Produk Investasi Syariah* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2004), 56.

Dalam mengaplikasikan prinsip *muḍārabah*, penyimpan atau deposan bertindak sebagai *sāhibul māl* (pemilik modal) dan bank sebagai *muḍārib* (pengelola). Dana tersebut digunakan bank untuk melakukan pembiayaan *murābahah* atau *ijārah*. Dapat pula dana tersebut digunakan bank untuk melakukan pembiayaan *muḍārabah*. Hasil usaha ini akan dibagihasilkan berdasarkan nisbah yang disepakati. Dalam hal bank menggunakannya untuk melakukan pembiayaan *muḍārabah*, maka bank bertanggung jawab penuh atas kerugian yang terjadi.⁵ Jadi tabungan *muḍārabah* adalah akad kerja sama yang keuntungannya berupa bagi hasil dan penarikannya hanya bisa dilakukan menurut syarat yang telah disepakati.

2. Landasan Hukum dan Ketentuan Tabungan *Muḍārabah*

Dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional nomor 02/DSN-MUI/IV/2000 tertanggal 1 April 2000 tentang tabungan, memberikan landasan syariah dan ketentuan tentang tabungan *muḍārabah* adalah sebagai berikut:⁶

Landasan syariah tentang tabungan

a. Firman Allah QS Annisa' (4):29

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ بِجَارَةٍ عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ
وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رٰحِيْمًا

⁵Fahrul Ulum, *Perbankan Syariah Di Indonesia* (Surabaya : CV. Putra Media Nusantara, 2011), 105.

⁶Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah* (Jakarta: PT Grasindo, 2005), 47.

*Hai orang-orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesama dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela di antara kamu.*⁷

b. Firman Allah QS Al Baqarah (2):283

فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ

*Maka jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya.*⁸

c. Hadis Nabi riwayat Ibn Abbas

كَانَ الْعَبَّاسُ بْنُ عَبْدِ الْمُطَّلِبِ إِذَا نَفَعَ مَالًا مُضَارَبَةً اشْتَرَطَ عَلَى صَاحِبِهِ: لَا يَسْلُكُ بِهِ بَحْرًا، وَلَا يَنْزِلُ بِهِ وَايَاتٍ، وَلَا يَشْتَرِي بِهِ ذَاتَ كَيْدٍ رَطْبَةً، فَإِنْ فَعَلَ فَهُوَ ضَامِنٌ، فَرَفَعَ شَرْطَهُ إِلَى رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فَأَجَازَهُ

Abbas bin Abdul Muthalib jika menyerahkan harta sebagai mudārabah. Ia mensyaratkan kepada mudharibnya agar tidak mengarungi lautan dan dan tidak menuruni lembah, serta tidak membeli hewan ternak, jika persyaratan itu dilanggar, ia (mudharib) harus menanggung risikonya. Ketika persyaratan yang ditetapkan Abbas itu didengar rasulullah, beliau membenarkannya.

d. Hadis Nabi riwayat Ibn Majjah

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبِرْكَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ

Nabi bersabda "ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradah (mudārabah), dan mencampur gandum dan jowawut untuk kepentingan rumah tangga, bukan untuk dijual.

⁷Departemen Agama Republik Indonesia, Al-Quran dan Terjemahannya, (Saudi Arabia: Lembaga Percetakan Al-Quran Raja Fadh),231.

⁸Departemen Agama Republik Indonesia, Al-Quran dan Terjemahannya, (Saudi Arabia: Lembaga Percetakan Al-Quran Raja Fadh), 71.

3. Ketentuan tentang tabungan *muḍārabah*, yakni sebagai berikut.⁹

- a. Dalam transaksi ini nasabah bertindak sebagai *sāhibul māl* atau pemilik dana dan bank bertindak sebagai *muḍārib* atau pengelola dana.
- b. Dalam kapasitasnya sebagai *mudharib*, bank dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan mengembangkannya termasuk di dalamnya *muḍārabah* dengan pihak lain.
- c. Modal harus dinyatakan dengan jumlah dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
- d. Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening
- e. Bank sebagai *muḍārib* menutup biaya operasional tabungan dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya
- f. Bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan yang bersangkutan

4. Perhitungan Tabungan *Muḍārabah*

Perhitungan bagi hasil tabungan dilakukan berdasarkan besarnya dana investasi rata-rata selama satu periode perhitungan bagi hasil di mana dana rata-rata selama satu periode perhitungan bagi hasil di mana dana rata-rata tersebut dihitung dengan menjumlahkan saldo harian setiap tanggal dibagi dengan hari tersebut tidak harus sama dengan jumlah hari bulan yang bersangkutan, jumlah hari dalam periode perhitungan bagi

⁹Wiroso, *Penghimpun Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah* (Jakarta: PT Grasindo, 2005), 49.

hasil dihitung mulai tanggal awal periode (satu hari setelah tanggal tutup buku/perhitungan bagi hasil yang lalu) sampai dengan tanggal tutup buku atau perhitungan bagi hasil.

B. Konsumsi

1. Arti dan Tujuan Konsumsi Islam

Nilai ekonomi tertinggi dalam Islam adalah *falah* atau kebahagiaan umat di dunia dan di akhirat yang meliputi material, spritual, individual dan sosial. Kesejahteraan itu menurut Al Ghazali adalah *mashlaha* (kebaikan). Karena itu, *falah* adalah manfaat yang diperoleh dalam memenuhi kebutuhan ditambah dengan *berkah* (*falah*= *manfaat* + *berkah*). Jadi yang menjadi tujuan dari ekonomi Islam adalah tercapainya atau diduplokan *falah* oleh setiap individu dalam suatu masyarakat. Ini artinya dalam suatu masyarakat seharusnya tidak ada seorangpun yang hidupnya dalam keadaan miskin.¹⁰

Dalam upaya mencapai atau mendapatkan *falah* tersebut, manusia menghadapi banyak permasalahan. Permasalahan yang dihadapi untuk mendapatkan atau upaya mencapai *falah* menjadi masalah dasar dalam ekonomi Islam. Mendapatkan *falah* dapat dilakukan melalui konsumsi, produksi dan distribusi berdasarkan syariat Islam. Hal itu berarti bahwa setiap aktivitas yang berhubungan dengan konsumsi, produksi dan distribusi harus selalu mengacu pada fiqih Islam, mana yang boleh, mana yang diharamkan dan mana yang dihalalkan. Eksistensi keimanan dalam perilaku ekonomi Islam

¹⁰ M. Umer Chapra, *Islam dan Tantangan Ekonomi* (Jakarta: Gema Insani Press, 2000), 330

manusia menjadi titik krusial termasuk dalam konsumsi, produksi maupun distribusi.

Pengertian konsumsi dalam ekonomi Islam adalah memenuhi kebutuhan kebutuhan baik jasmani maupun rohani sehingga mampu memaksimalkan fungsi kemanusiaannya sebagai hamba Allah SWT untuk mendapatkan kesejahteraan atau kebahagiaan di dunia dan akhirat (*falah*). Dalam melakukan konsumsi maka perilaku konsumen terutama Muslim selalu dan harus di dasarkan pada Syariah Islam. Dasar perilaku konsumsi itu antara lain :¹¹

- a. Al Qur'an surat Al-Maidah (87-88) yang artinya *"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu meng-haramkan apa-apa yang baik yang telah Allah halalkan bagi kamu, dan janganlah melampaui batas. Dan makanlah yang halal lagi baik dari apa yang Allah telah rezeikian kepadamu, dan bertaqwalah kepada Allah yang kamu beriman kepada-Nya"*
- b. Al Qur'an surat al Isra' ayat 28 yang artinya *"Sesungguh-nya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara syaitan dan syaitan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya. Dan jika kamu berpaling dari mereka untuk memperoleh rahmat dari Tuhanmu yang kamu harapkan, maka katakanlah kepada mereka ucapan yang pantas"*. (al-Isra' :27-28).
- c. Hadist yang menyatakan *"Makanlah sebelum lapar dan berhentilah sebelum kenyang"* Hadist ini menerangkan bahwa Islam mengajarkan pada manusia untuk menggunakan barang dan jasa yang dibutuhkan secukupnya

¹¹ Iskandar Puntung, *Teori Ekonomi Mikro: Konvensional dan Syariah* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2001), 184-185

(hemat) tidak rakus atau serakah sebab keserakahanlah yang menghancurkan bumi ini.

Berdasarkan ayat Al Qur'an dan Hadist di atas dapat dijelaskan bahwa yang dikonsumsi itu adalah barang atau jasa yang halal, bermanfaat, baik, hemat dan tidak berlebih-lebihan (secukupnya). Tujuan mengkonsumsi dalam Islam adalah untuk memaksimalkan *masalahah*, (kebaikan) bukan memaksimalkan memaksimalkan kepuasan (*maximum utility*) seperti di dalam ekonomi konvensional. Utility merupakan kepuasan yang dirasakan seseorang yang bisa jadi kontradiktif dengan kepentingan orang lain. Sedangkan *masalahah* adalah kebaikan yang dirasakan seseorang bersama pihak lain.

Dalam memenuhi kebutuhan, baik itu berupa barang maupun dalam bentuk jasa atau konsumsi, dalam ekonomi Islam harus menurut syariat Islam. Konsumsi dalam Islam bukan berarti "memenuhi" keinginan libido saja, tetapi harus disertai dengan "niat" supaya bernilai ibadah. Dalam Islam, manusia bukan *homo economicus* tapi *homo Islamicus*. *Homo Islamicus* yaitu manusia ciptaan Allah SWT yang harus melakukan segala sesuatu sesuai dengan syariat Islam, termasuk perilaku konsumsinya.

Dalam ekonomi Islam semua aktivitas manusia yang bertujuan untuk kebaikan merupakan ibadah, termasuk konsumsi. Karena itu menurut Yusuf Qardhawi, dalam melakukan konsumsi, maka konsumsi tersebut harus dilakukan pada barang yang halal dan baik dengan cara berhemat (*saving*), berinfak (*masalahat*) serta menjauhi judi, khamar, *gharar* dan spekulasi. Ini berarti bahwa perilaku konsumsi yang dilakukan manusia (terutama Muslim)

harus menjauhi kemegahan, kemewahan, kemubadziran dan menghindari hutang. Konsumsi yang halal itu adalah konsumsi terhadap barang yang halal dengan proses yang halal dan cara yang halal, sehingga akan diperoleh manfaat dan berkah.¹²

Parameter kepuasan seseorang (terutama Muslim) dalam hal konsumsi tentu saja parameter dari definisi manusia terbaik yang mempunyai keimanan yang tinggi, yaitu memberikan kemanfaatan bagi lingkungan. Manfaat lingkungan ini merupakan amal shaleh. Artinya dengan mengkonsumsi barang dan jasa selain mendapat manfaat dan berkah untuk pribadi juga lingkungan tetap terjaga dengan baik bukan sebaliknya. Lingkungan disini menyangkut masyarakat dan alam. Menyangkut masyarakat, maka setiap Muslim dalam mengkonsumsi tidak hanya memperhatikan kepentingan pribadi tetapi juga kepentingan orang lain tetangga, anak yatim dan lain sebagainya.¹³

Mengkonsumsi barang dan jasa merupakan asumsi yang *given* karena sekedar ditujukan untuk dapat hidup dan beraktifitas. Maksudnya bahwa konsumsi dilakukan agar manusia tetap hidup, bukan hidup untuk mengkonsumsi. Dalam memenuhi tuntutan konsumsi, setiap orang diminta untuk tetap menjaga adab-adab Islam dan melihat pengaruhnya terhadap kesejahteraan masa depan.

Islam melarang umatnya melakukan konsumsi secara berlebihan. Sebab konsumsi diluar dari tingkat kebutuhan adalah pemborosan. Pemborosan adalah perbuatan yang sia-sia dan menguras sumber daya alam secara tidak

¹² M. Umer Chapra, *Sistem Moneter Islam* (Jakarta: Gema Insani Press, 2000), 26

¹³ Ibid

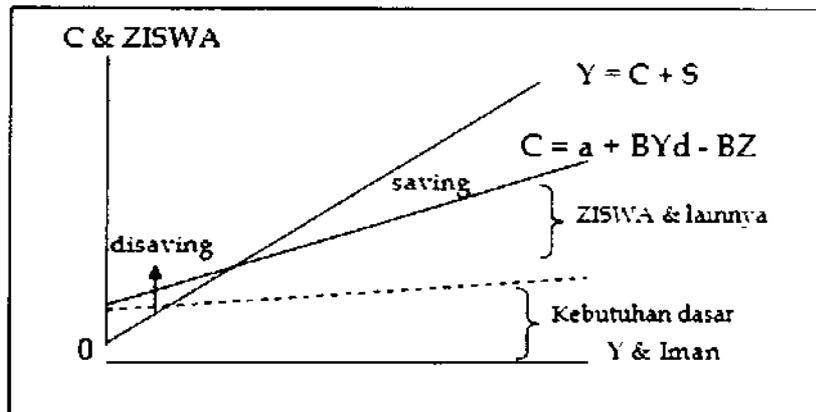
terkendali. Sebagai contoh, apabila perilaku konsumsi seseorang bersifat boros, misalnya saja pada saat makan seseorang masih menyisakan makanannya sekitar 15% dari yang dikonsumsinya. Sisa tersebut dianggap setara dengan 5 gram beras dan jika dari 6,5 milyar penduduk dunia ternyata 5% saja melakukan hal yang demikian, maka sisa makanan yang terbuang sia-sia per hari nya yaitu sekitar $5 \text{ gram} \times 2 \text{ kali makan sehari} \times (0,05 \times 3,25 \text{ milyar}) = 16.250 \text{ ton beras}$. Artinya makanan yang terbuang sia-sia per hari adalah 16.250 ton dan dalam setahun sebanyak 5,850 juta ton setara beras. Selain itu berapa banyak tenaga yang terbuang sia-sia, termasuk energi lain yang dibutuhkan untuk memproduksi makan yang terbuang tadi. Dengan demikian jelas bahwa pemborosan akan mempercepat kehancuran bumi ini.¹⁴

Seorang muslim sejati, meskipun memiliki sejumlah harta, ia tidak akan memanfaatkannya sendiri, karena dalam Islam setiap muslim yang mendapat harta diwajibkan untuk mendistribusikan kekayaan pribadinya itu kepada masyarakat yang membutuhkan (miskin) sesuai dengan aturan syariah yaitu melalui Zakat, Infak, Sedekah dan Wakaf (ZISWA). Masyarakat yang tidak mempunyai atau miskin berhak untuk menerima ZISWA tersebut sebagai bentuk distribusi kekayaan. Intinya bahwa tingkat konsumsi seseorang itu (terutama Muslim) didasarkan pada tingkat pendapatan dan keimanan. Semakin tinggi pendapatan dan keimanan seseorang maka semakin tinggi pengeluarannya untuk

¹⁴ M. Umer Chapra, *Islam dan Tantangan Ekonomi...*, 334

hal-hal yang bernilai ibadah sedangkan pengeluaran untuk memenuhi kebutuhan dasar tidak akan banyak pertambahannya bahkan cenderung turun.¹⁵

Gambar 1. Kurva Konsumsi Islami



Karena itu, konsumsi dalam Islam dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{Konsumsi} = \text{Maslahah} = \text{Manfaat} + \text{Berkah}$$

Dengan mengkonsumsi sesuatu, maka diharapkan akan didapat manfaat, yang dapat dirinci sebagai berikut:¹⁶

- a. Manfaat material, seperti murah, kaya, dan lainnya.
- b. Manfaat fisik/psikis meliputi rasa aman, sehat, nyaman dan lain sebagainya.
- c. Manfaat intelektual, seperti informasi, pengetahuan dan lainnya.
- d. Manfaat lingkungan, eksternalitas positif.
- e. Manfaat secara *inter-generational* dan *antar-generational*, yaitu adanya kelestarian, bermanfaat untuk keturunan dan generasi yang akan datang.

¹⁵ Ibid., 335

¹⁶ M. Umer Chapra, *Sistem Moneter Islam...*, 28

Sedangkan berkah yang diharapkan didapat dari aktivitas konsumsi tersebut yaitu:¹⁷

- a. Kehalalan barang dan jasa yang dikonsumsi.
- b. 'Idak Israf artinya memberikan kegunaan bagi yang mengkonsumsinya maupun bagi yang lainnya
- c. Mendapat Ridho Allah.

2. Fungsi Konsumsi Islam

Dalam ekonomi Islam, setiap aktivitas konsumsi, bagi semua orang akan selalu menghadapi kendala. Kendala utama yang dihadapi dalam melakukan konsumsi adalah:¹⁸

- a. anggaran
- b. berkah minimum,
- c. Israf dan moral Islam.

Dengan kendala tersebut, maka setiap orang akan selalu berusaha untuk memaksimalkan masalah dari kegiatan konsumsinya. Dengan kendala tersebut, maka fungsi konsumsi Islami adalah fungsi masalah yang secara umum (Ikhwan A. Basri. 2009) adalah sebagai berikut:¹⁹

Fungsi konsumsi = fungsi masalah:

$$M = m + (Mf, B)Yd$$

$$M = m + Mf Yd + B Yd$$

¹⁷ Ibid., 30

¹⁸ Iskandar Putong, *Teori Ekonomi Mikro*, 187

¹⁹ Ibid., 188-189

M = masalah dalam berkonsumsi

m = konsumsi rata-rata = kebutuhan dasar

Mf = manfaat

B = berkah atau amal saleh

Yd = pendapatan halal personal (pendapatan halal yang siap dibelanjakan)

Berdasarkan fungsi konsumsi di atas, maka seseorang atau suatu rumah tangga akan berupaya memaksimalkan masalahnya dalam setiap melakukan aktivitas konsumsi. Memaksimalkan masalah dalam arti dapat memenuhi kebutuhan dasar dan sekaligus meningkatkan manfaat dan berkah. Dengan makin tingginya manfaat dan berkah akan semakin tinggi amal saleh yang didapatkan oleh seseorang atau suatu rumah tangga.

Seperti yang telah diungkapkan di atas bahwa semua aktivitas manusia yang bertujuan untuk kebaikan adalah ibadah, maka konsumsi merupakan aktivitas ibadah. Menyangkut ibadah ini, maka setiap orang atau rumah tangga secara umum dapat dibedakan dalam 2 (dua) kategori, yaitu:²⁰

- a. Orang atau rumah tangga yang beriman tinggi
- b. Orang atau rumahtangga yang beriman rendah

Bagi seseorang atau suatu rumah tangga yang mempunyai kelebihan harta dan tingkat keimanan yang tinggi, maka mereka wajib mengeluarkan zakat dan mereka tersebut disebut Muzakki. Karena itu, tambahan pengeluaran Muzakki dapat ditulis sebagai berikut:²¹

²⁰ M. Umer Chapra, *Sistem Moneter Islam*, 32

²¹ Ibid

$$MPC_{\text{muzakki}} = MPC_{\text{riil}} + MPC_{\text{amal shaleh}}$$

Dengan demikian apabila;

$$\beta = MPC_{\text{muzakki}};$$

$$\alpha = MPC_{\text{riil}};$$

$$d = MPC_{\text{amal shaleh}};$$

maka fungsi konsumsi Islami-nya dapat ditulis sebagai berikut;

$$C = \alpha + (\beta + d) Y_d$$

$$C = \alpha + \beta Y_d + d Y_d$$

Dengan kondisi:

$$d = 0; \alpha = \beta$$

$$d < \alpha$$

$$d = \alpha$$

$$d > \alpha$$

$$d = \beta; \alpha = 0$$

Keimanan yang semakin meningkat membuat nilai d (amal shaleh) akan semakin mendekati nilai β . Dengan semakin tingginya nilai d maka para Muzakki akan meminimalkan preferensi konsumsi untuk diri sendiri.

3. Prilaku Konsumsi Islami

Dalam melakukan kegiatan konsumsi, Islam telah mengaturnya secara baik. Prilaku konsumsi Islami membedakan konsumsi yang dibutuhkan (*needs*) yang dalam Islam disebut kebutuhan *hajat* dengan konsumsi yang diinginkan (*wants*) atau disebut *syahwat*. Konsumsi yang sesuai kebutuhan atau *hajat* adalah konsumsi terhadap barang dan jasa yang benar-benar

dibutuhkan untuk hidup secara wajar. Sedangkan konsumsi yang disesuaikan dengan keinginan atau *syahwat* merupakan konsumsi yang cenderung berlebihan, mubazir dan boros.

Dalam melakukan konsumsi yang bersifat memenuhi keinginan (*wants*) atau *syahwat* adalah konsumsi yang kurang bahkan tidak mempertimbangkan;²²

- a. Apakah yang dikonsumsi tersebut ada masalahnya atau tidak
- b. Tidak mempertimbangkan norma-norma yang disyariatkan dalam Islam.
- c. Kurang atau tidak mempertimbangkan akal sehat.

Konsumsi yang sesuai dengan kebutuhan atau konsumsi yang disebut *hajat* merupakan konsumsi yang betul-betul dibutuhkan untuk hidup secara wajar dan memperhatikan maslahatnya. Artinya konsumsi tersebut dilakukan karena barang dan jasa yang dikonsumsi mempunyai maslahat dan dibutuhkan secara riil serta memperhatikan normanya. Mempunyai maslahat itu artinya bahwa barang dan jasa yang dikonsumsi memberikan manfaat untuk kehidupan dan berkah untuk hari akhirat.

Konsumsi yang sesuai dengan kebutuhan atau konsumsi yang bersifat *hajat* ini dapat pula dibagi dalam 3 (tiga) sifat (Mustafa Edwin dkk. 2006) yaitu:²³

- a. Kebutuhan (*hajat*) yang bersifat *dhoruriyat* yaitu kebutuhan dasar dimana apabila tidak dipenuhi maka kehidupan termasuk dalam kelompok fakir seperti sandang, pangan, papan, nikah, kendaraan dan lain lain.

²² Ibid., 34

²³ M. Umer Chapra, *Islam dan Tantangan Ekonomi...*, 336

- b. Kebutuhan (*hajat*) yang bersifat *hajiyaat* yaitu pemenuhan kebutuhan (konsumsi) hanya untuk mempermudah atau menambah kenikmatan seperti makan dengan sendok. Kebutuhan ini bukan merupakan kebutuhan primer.
- c. Kebutuhan (*hajat*) yang bersifat *tahsiniyat* yaitu kebutuhan di atas *hajiyaat* dan di bawah *tabzir* atau kemewahan

Selain hal-hal di atas yang harus diperhatikan oleh konsumen dalam aktivitas konsumsi, ada hal-hal lain yang juga perlu menjadi perhatian. Hal-hal lain yang perlu diperhatikan dalam konsumsi yaitu;²⁴

- a. Memenuhi kebutuhan diri sendiri, kemudian keluarga, kerabat baru orang yang memerlukan bantuan.
- b. Penuhi dulu *dhoruriyat*, *hajiyaat* kemudian baru *tahsiniyat*.
- c. Pengeluaran untuk memenuhi kebutuhan diri, keluarga dan mereka yang memerlukan bantuan sebatas kemampuan finansialnya.
- d. Tidak boleh mengkonsumsi yang haram.
- e. Melakukan konsumsi yang ideal yaitu antara bathil dan mengumbar (berlebih-lebihan).

C. Faktor Nasabah Menggunakan Produk Tabungan *Mudārabah*

1. Pengertian Nasabah

Nasabah merupakan orang atau perusahaan/badan/lembaga yang memiliki rekening pada suatu bank.²⁵ Menurut kamus Bahasa Indonesia nasabah yaitu perbandingan pertalian, orang yang biasa berhubungan

²⁴ Ibid., 337

²⁵ Sigit Winarno dan Sujana Ismaya, *Kamus Besar Ekonomi* (Bandung: Pustaka Grafika, 2003), 49.

dengan atau menjadi langganan bank atau pelanggan.²⁶ Apa itu pelanggan?

Seorang pelanggan adalah orang yang membawa keinginannya kepada kita, adalah tugas kita untuk menanganinya secara menguntungkan baik bagi dia dan bagi kita sendiri.²⁷

Ada pula yang berpendapat bahwa pelanggan yaitu istilah yang mewakili tamu/klien/penumpang/pembeli/nasabah/pasien. Kunci utama keberhasilan suatu usaha industry jasa pelayanan terletak pada cara perusahaan jasa tersebut memperlakukan pelanggannya. Bila pelanggan semakin merasa tidak berada di tempat yang asing ketika berinteraksi dengan perusahaan kita, semakin besar kesempatan perusahaan untuk berhasil. Jadi nasabah bisa diartikan sebagai seorang pelanggan yang memiliki rekening di suatu bank.

2. Faktor nasabah menggunakan produk tabungan *muḍārahah*

Faktor adalah suatu unsur yang merupakan hal yang ikut menyebabkan atau mempengaruhi terjadinya suatu hasil atau keadaan. Pengertian faktor agak lebih luas daripada unsur, karena suatu kumpulan faktor selalu merupakan penyebab atau pendorong timbulnya suatu hal lain yang merupakan kebulatan.²⁸

Faktor-faktor perilaku manusia adalah kepribadian, sistem nilai, motivasi, serta sikap terhadap sesuatu yang ada di sekitarnya.²⁹



²⁶P. Djaka, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia* (Surakarta: Pustaka Mandiri), 294.

²⁷Kotler Philip dan Armstrong Gary, *Prinsip-Prinsip Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2001), 24.

²⁸The Liang Gie, *Ensiklopedia Administrasi* (Jakarta: PT Air Agung Putera), 162.

²⁹Atep Adya Barata, *Dasar-dasar Pelayanan Prima* (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2003), 159.

a. Kepribadian

Kepribadian meliputi segala corak tingkah laku individu yang terhimpun dalam dirinya, yang digunakan untuk bereaksi dan menyesuaikan diri terhadap segala rangsang, baik yang datang dari luar dirinya atau lingkungan (eksternal) maupun dari dalam dirinya sendiri (internal) sehingga corak tingkah lakunya itu merupakan satu kesatuan fungsional yang khas bagi individu itu.³⁰

b. Sistem nilai

Nilai adalah ukuran-ukuran, patokan-patokan, anggapan-anggapan, atau keyakinan-keyakinan yang hidup dan berkembang dalam masyarakat serta dianut oleh banyak orang yang berguna untuk menentukan apa yang benar, pantas, luhur, dan baik untuk dilakukan.³¹

c. Motivasi

Motivasi berasal dari kata *move* yang artinya “bergerak”. Motivasi adalah sesuatu yang menggerakkan atau mendorong seseorang atau kelompok orang, untuk melakukan atau tidak melakukan sesuatu.³²

d. Sikap

Sikap merupakan unsur psikologis dari seseorang yang dinyatakan melalui opini, keyakinan, perasaan, pernyataan fakta, dan pernyataan tentang perilakunya sendiri. Apabila suatu individu berada pada suatu

³⁰Sunaryo, *Psikologi untuk Keperawatan* (Jakarta: Penerbit Buku Kedokteran EGC, 2004), 103.

³¹Joko Untoro & Tim Guru Indonesia, *Buku Pintar* (Jakarta: PT WahyuMedia, 2010), 350.

³²Anton Irianto, *Born to Win Kunci Sukses yang Tak Pernah Gagal* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2005), 53.

situasi yang bebas dan tidak terikat pada berbagai bentuk tekanan atau hambatan, lalu diajak untuk merespons sesuatu objek, maka ia akan menunjukkan atau menampakkan sikapnya lugas sesuai ekspresi kata hartinya.³³

Dalam sumber lain disebutkan juga bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pada perilaku konsumen adalah faktor kebudayaan, faktor sosial, faktor personal, dan faktor psikologis.³⁴ Namun, peran faktor-faktor tersebut berbeda sesuai produknya. Dengan kata lain, ada faktor dominan pada pembelian suatu produk sementara faktor lainnya kurang berpengaruh.

a. Faktor kebudayaan

Faktor kebudayaan mempunyai pengaruh yang paling luas dan paling dalam terhadap perilaku konsumen. Pemasar harus memahami peran yang dimainkan oleh kultur, sub-kultur, dan kelas sosial pembeli.³⁵

b. Faktor sosial

Perilaku konsumen juga akan dipengaruhi oleh faktor sosial seperti kelompok kecil, keluarga, peran, dan status sosial dari konsumen. Faktor-faktor ini sangat mempengaruhi tanggapan konsumen. Olehkarena itu, pemasar harus benar-benar memperhitungkannya dalam usahanya menyusun strategi pemasaran.³⁶

³³Lipi, *Buku Jurnal Penelitian Politik Demokrasi Mati Suri*, 2007, 35.

³⁴Bilson Simamora, *Memenangkan Pasar dengan Pemasaran Efektif dan Profitabel*(Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2001), 85.

³⁵Ibid, 86.

³⁶Ibid, 87.

c. Faktor pribadi

Keputusan seorang pembeli juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi seperti umur dan tahap daur-hidup pembeli, jabatan, keadaan ekonomi, gaya hidup, kepribadian, dan konsep diri pembeli yang bersangkutan.³⁷

d. Faktor psikologis

Pada suatu saat tertentu seseorang mempunyai banyak kebutuhan baik yang bersifat biogenik maupun biologis. Kebutuhan ini timbul dari suatu keadaan fisiologis tertentu seperti rasa lapar, haus, dan sebagainya. Sedangkan kebutuhan yang bersifat psikologis adalah kebutuhan yang timbul dari keadaan fisiologis tertentu seperti kebutuhan untuk diakui, harga diri, atau kebutuhan untuk diterima oleh lingkungannya. Pilihan pembelian seseorang juga dipengaruhi oleh faktor psikologis yang utama yaitu motivasi, persepsi, proses belajar, serta kepercayaan, dan sikap.³⁸

D. Bagi Hasil

Islam memandang uang sebagai *flow concept*. Uang harus berputar dalam perekonomian. Islam tidak mengenal metode *time value of money* karena metode ini menambah nilai kepada uang semata-mata dengan bertambahnya waktu dan bukan usaha. Islam justru mengenal *money value of money*, yaitu waktu memiliki nilai ekonomi. Sesuai dengan ajaran Islam,

³⁷Ibid., 88.

³⁸Ibid., 11.

manajemen moneter yang efisien dan adil tidak didasarkan pada penerapan metode bunga.³⁹

Bagi hasil biasa dikenal juga dengan istilah *profit sharing*, menurut kamus ekonomi *profit sharing* berarti pembagian laba, namun secara istilah *profit sharing* merupakan distribusi beberapa bagian laba pada para pegawai dari suatu perusahaan.⁴⁰ Sedangkan menurut Ali Hasan, sistem bagi hasil merupakan salah satu bentuk kerja sama antara pemilik modal dan seseorang, yang dilandasi oleh rasa tolong menolong. Sebab ada orang yang mempunyai modal, tetapi tidak mempunyai keahlian dalam menjalankan roda perusahaan. Ada juga orang yang mempunyai modal dan keahlian, tetapi tidak mempunyai waktu. Sebaliknya ada orang yang mempunyai keahlian dan waktu, tetapi tidak mempunyai modal.⁴¹ Sedangkan dalam sumber lain disebutkan bahwa bagi hasil adalah sistem pembagian hasil usaha di mana pemilik bekerja sama dengan pemilik modal untuk melakukan kegiatan usaha. Apabila kegiatan usaha menghasilkan keuntungan maka dibagi berdua dan ketika mengalami kerugian ditanggung bersama pula. Sistem bagi hasil menjamin adanya keadilan dan tidak ada pihak yang tereksploitasi.⁴²

³⁹Edy Wibowo dan Untung Hendy Widodo, *Mengapa Memilih Bank Syariah?*(Bogor: ghalia Indonesia, 2005), 45-46.

⁴⁰Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*(Yogyakarta: UII Press, 2004), 120.

⁴¹M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2003), 169.

⁴²Evi Natalia, Dzulkrirom, dan Sri Mangesti Rahayu. Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Deposito Bank Syariah dan Suku Bunga Deposito bank Umum terhadap Jumlah Simpanan Deposito Mudharabah (Studi pada PT Bank Syariah Mandiri Periode 2009-2012) *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* Vol. 9 No. 1 April 2014. Hal. 3.

E. Prinsip Bagi Hasil

Bank syariah dalam operasinya menggunakan prinsip *profit and loss sharing* atau lebih dikenal dengan bagi hasil. *Profit sharing* dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba. Secara definitif *profit sharing* diartikan distribusi beberapa bagian dari laba pada para pegawai dari suatu perusahaan.⁴³ Bagi hasil atau disebut juga dengan nisbah merupakan kesepakatan berynya masing-masing porsi bagi hasil yang akan diterima oleh pemilik dana (*ṣāhibul māl*) dan pengelola dana (*muḍārib*) yang tertuang dalam akad atau perjanjian yang telah ditandatangani pada awal sebelum dilaksanakannya kerja sama.

Nisbah bagi hasil hanya bisa digunakan pada produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Uncertainty contracts (NUC)*, yakni akad bisnis yang tidak memberikan kepastian pendapatan (*return*), baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktu (*timing*).⁴⁴ Produk-produk yang memenuhi kriteria ini adalah pembiayaan *muḍārabah* dan *musyārahah*, karena pembiayaan *muḍārabah* dan *musyārahah* hanya bisa dihitung keuntungannya atau bagi hasilnya pada waktu usaha tersebut sudah dijalankan dan menghasilkan untung ataupun rugi.⁴⁵

Hal ini berbeda lagi dengan margin keuntungan, margin keuntungan hanya digunakan pada produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Certainty Contracts (NCC)*, yakni akad bisnis yang memberikan kepastian

⁴³Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum* (Jakarta: Cendekia Institute, 1999), 199.

⁴⁴A. Adiwirman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2010), 286.

⁴⁵*Ibid*, 286.

pembayaran, baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktu (*timing*), seperti pembiayaan *murābahah*, *ijārah*, *salam* dan *istisnā*.⁴⁶

Bagi hasil dan bunga memang sama-sama memberi keuntungan bagi pemilik dana, tetapi keduanya mempunyai perbedaan yang sangat nyata.

Perbedaan itu dapat dijelaskan dalam tabel berikut.⁴⁷

Bunga	Bagi Hasil
a. Penentuan bunga dibuat pada waktu akad dengan asumsi harus selalu untung	a) Penentuan besarnya rasio/nisbah bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untung rugi
b. Besarnya persentase berdasarkan pada jumlah uang (modal) yang dipinjamkan	b) Besarnya rasio bagi hasil berdasarkan pada jumlah keuntungan yang diperoleh
c. Pembayaran bunga tetap seperti yang dijanjikan tanpa pertimbangan apakah proyek yang dijalankan oleh pihak nasabah untung atau rugi	c) Bagi hasil bergantung pada keuntungan proyek yang dijalankan. Bila usaha merugi, kerugian akan ditanggung bersama oleh kedua belah pihak.

⁴⁶Muhammad Syafi'i Antonio. *Bank syariah Suatu Pengenalan Umum* (Jakarta: Cendekia Institute, 1999), 87-89

⁴⁷Ibid., 199.

<p>d. Jumlah pembayaran bunga tidak meningkat sekalipun jumlah keuntungan berlipat atau keadaan ekonomi sedang <i>booming</i></p>	<p>d) Jumlah pembagian laba meningkat sesuai dengan peningkatan jumlah pendapatan</p>
<p>e. Eksistensi bunga diragukan (kalau tidak dikecam) oleh semua agama, termasuk Islam</p>	<p>e) Tidak ada yang meragukan keabsahan bagi hasil.</p>

Pentingnya sistem bagi hasil dalam operasional bank syariah, dipandang perlu untuk menganalisis hal-hal yang memengaruhi bagi hasil tersebut. Beberapa faktor yang mempengaruhi besar kecilnya bagi hasilnya dikelompokkan menjadi 2, yaitu:⁴⁸

1. Faktor langsung yaitu

- a. *Investmen rate* merupakan persentasi actual dana yang diinvestasikan dari total dana yang dihimpun. Jika bank menentukan *investment rate* sebesar 80%, hal ini berarti 20% dari total dana yang dihimpun di alokasikan untuk memenuhi likuiditas.
- b. Jumlah dana yang tersedia untuk diinvestasikan merupakan jumlah dana yang tersedia untuk diinvestasikan.

⁴⁸Ibid.,139-140.

c. Nisbah (*profit sharing ratio*), salah satu ciri utama *mudārabah* adalah adanya nisbah yang harus ditentukan dan disetujui pada awal perjanjian. Nisbah antara satu bank dengan bank lain dapat berbeda, sebagaimana perbedaan dalam periode *mudārabah* misalnya deposito 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, dan 12 bulan. Selain itu nisbah juga berbeda antara satu akun dengan akun yang lainnya, sesuai dengan besarnya dana dan jatuh temponya.

2. Faktor tidak langsung yaitu:

a. Penentuan butir-butir pendapatan dan biaya *mudārabah*. Bank dan nasabah melakukan *share* dalam pendapatan dan biaya (*profit and sharing*). Pendapatan yang dibagi hasilkan merupakan pendapatan yang diterima dikurangi biaya-biaya.

b. Kebijakan akunting (prinsip dan metode akunting) besarnya bagi hasil secara tidak langsung dipengaruhi oleh berjalannya aktifitas yang diterapkan, terutama sehubungan dengan pengakuan penapatan dan biaya.

BAB III

FAKTOR-FAKTOR NASABAH MENGGUNAKAN PRODUK TABUNGAN *MUDĀRABAH* PADA BANK BPRS JABAL NUR

A. Gambaran Umum PT. BPR Syariah Jabal Nur Surabaya

1. Latar Belakang Pendirian PT. BPRS Jabal Nur

Pada tanggal 25 April 2004, telah lahir ide pendirian BPRS Jabal Nur. Dari usaha tersebut Sarpandi RH. berhasil mengajak calon investor sebanyak 4 orang pekerja BRI (Eko Juhartono, Machfud, Karsono dan Sudarsono) dan 5 orang tetangganya yang dianggap berminat (Herminto Wiriosaputra, Zarkasi, Ny. Sutjipto, Ny.Rudianto dan Muhariadi), sedangkan Bapak Wustono walaupun sudah memiliki beberapa nama calon investor tapi belum menyerahkan namanya, tapi beliau menjamin bahwa nama-nama yang ada di kantongnya akan ikut berpartisipasi sebagai investor dan diperkirakan dana yang akan tersedia dari gabungan teman-teman Wustono W dan Sarpandi RH berkisar antara Rp1 sampai 2 milyar.

Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) Jabal Nur adalah BPRS yang berada di alamat Gayungsari barat 89 Kebonsari, Jambangan Surabaya.

2. Visi, Misi dan Program PT. BPRS Jabal Nur Surabaya

a. Visi

Visi Sebagai Khalifah

Mempersiapkan diri untuk hidup setelah mati menuju Allah

Visi Corporate Culture

Menjadi bank pembiayaan rakyat syariah terkemuka yang selalu mengutamakan kemajuan, kesejahteraan dan kepuasan nasabah (dalam sistem ekonomi non riba)

b. Misi

Misi Sebagai Khalifah

Sebagai penyebar rahmat yang diberikan Allah kepada seluruh alam

Misi Corporate Culture

- Melakukan pelayanan perbankan sistem syariah terbaik berlandaskan imtaq dan ibadah dengan mengutamakan pelayanan pada pengusaha mikro, kecil dan menengah untuk membangun atau menunjang perkembangan ekonomi masyarakat Islam khususnya, dan masyarakat Indonesia umumnya.
- Memberikan pelayanan terbaik dan prima kepada nasabah dengan melaksanakan tugas berlandaskan imtaq
- Memberikan keuntungan dan manfaat yang optimal kepada nasabah dan *stakeholder*.

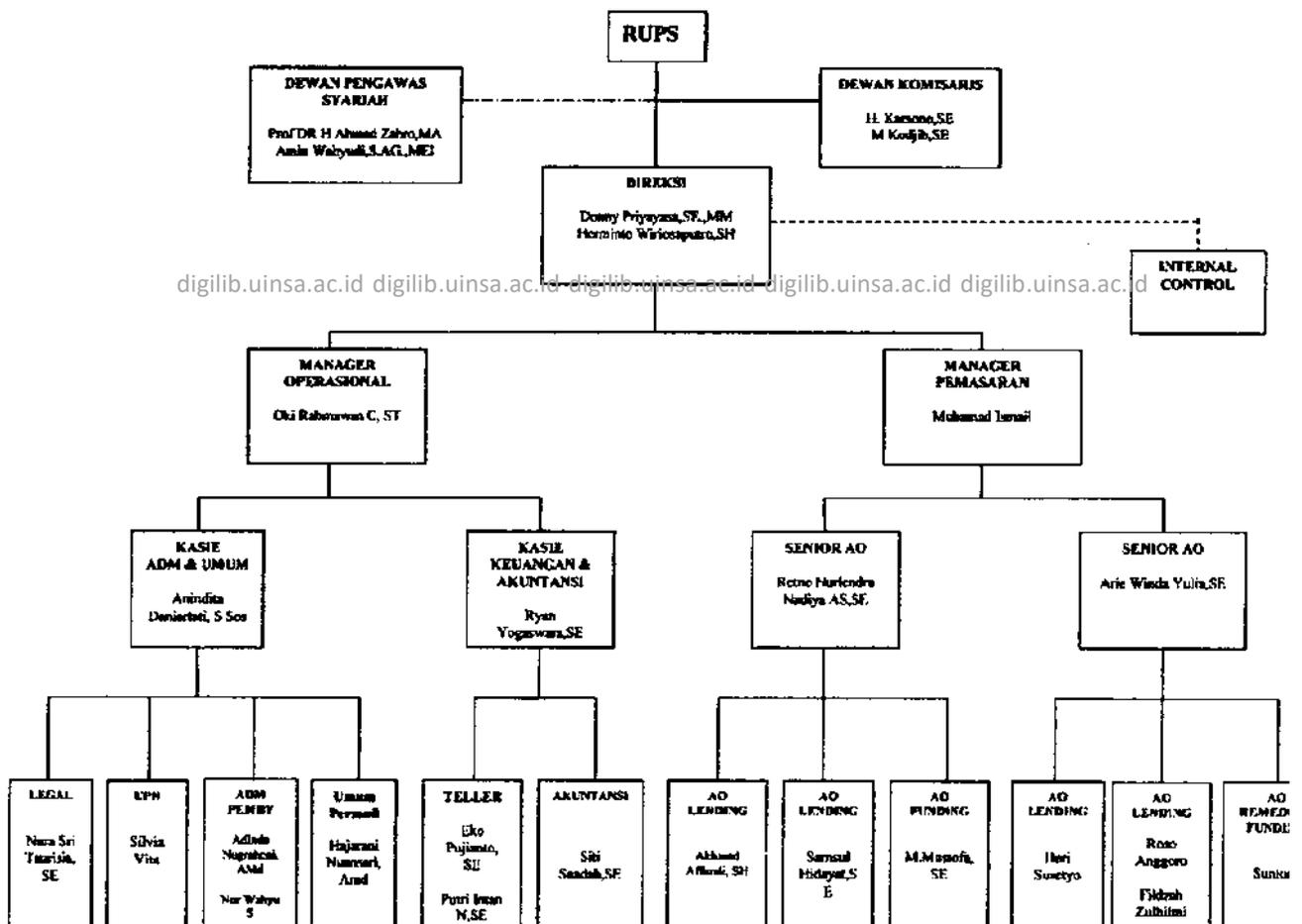
c. Program

Penggalangan simpanan/tabungan untuk menolong diri sendiri dan sesama saudara yang mempunyai usaha yang berjenis mikro atupun makro. Pengembangan usaha ini akan berjalan melalui fasilitas pembiayaan berupa modal usaha yang termasuk dalam salah satu produk dari bank.

3. Struktur Organisasi PT. BPR Syariah Jabal Nur Surabaya

Gambar 1.1.

Struktur Organisasi PT. BPR Syariah Jabal Nur Surabaya¹



¹ BPRS Jabal Nur Surabaya

B. Implementasi Tabungan *Muḍārabah* di BPRS Jabal Nur Surabaya

Kelebihan produk tabungan *muḍārabah* :

1. Aman dan terjamin
2. Bagi hasil yang menarik dan kompetitif
3. Dana dijamin oleh Pemerintah melalui Lembaga Penjamin Simpanan (LPS)

Persyaratan produk tabungan *muḍārabah* :

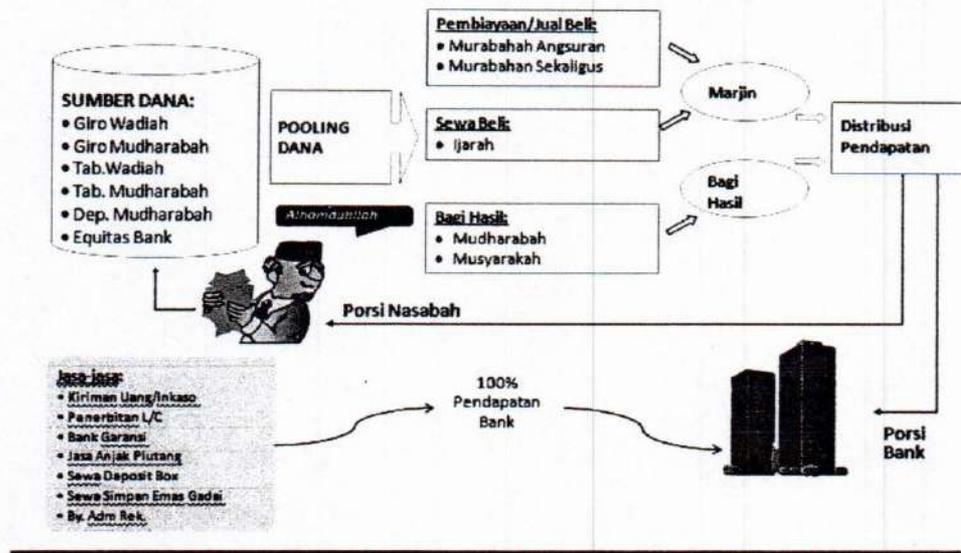
1. Fotocopy Kartu Identitas (KTP/ SIM/ PASPOR)

Karakteristik :

1. Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *muḍārabah mutlaqah*
2. Minimum Setoran awal Rp. 10.000,00
3. Minimum Setoran selanjutnya Rp.5.000,00
4. Saldo Minimum Rp.10.000,00

Dalam produk tabungan *muḍārabah*, PT. BPRS JABAL NUR menggunakan sistem bagi hasil yang prosentasenya sudah ditetapkan oleh BPRS tersebut yakni untuk nasabah mendapat bagi hasilnya 20% sedangkan bank mendapatkan bagi hasilnya 80%.

Gambar 1.2

Skema Operasional Perbankan Syariah²

Nasabah menitipkan uangnya ke bank atau yang disebut dengan nasabah sebagai sumber dana, kemudian bank menyalurkan dananya kepada *muḍārib* atau orang yang membutuhkan dana. Kemudian bank dan *muḍārib* melakukan kesepakatan untuk memperoleh nisbah (bagi hasil) dari usaha yang dilakukan tersebut. Bank mendapatkan pendapatan dari nisbah. Selanjutnya bank memberikan kontribusi pendapatannya kepada pihak yang mempunyai sumber dana tersebut. Bank selain mendapatkan pendapatan dari nisbah dan margin, bank juga mendapatkan keuntungan dari jasa-jasanya, seperti Kiriman uang dan sewa deposit box. Dan jika

² Dokumentasi laporan keuangan BPRS Jabal Nur

bank mengalami *fraud* maka bank bisa melaporkan kondisi keuangannya kepada Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).

C. Faktor-Faktor Nasabah Memilih Tabungan *Muḍārabah*

1. Jumlah nasabah tabungan *muḍārabah*

Pertumbuhan jumlah nasabah BPRS Jabal Nur Surabaya menunjukkan penambahan yang cukup signifikan setiap tahunnya. Berikut adalah data perkembangan jumlah nasabah pada tahun 2010, 2011, 2012, 2013, 2014:

Jumlah Nasabah Tabungan *Muḍārabah* dan *Wadī'ah* di BPRS Jabal Nur Surabaya Tahun 2010 – November 2014:

No	Tahun	Jumlah Nasabah Tabungan <i>Muḍārabah</i>	Jumlah Nasabah Tabungan <i>Wadī'ah</i>
1.	2010	128	741
2.	2011	171	939
3.	2012	349	978
4.	2013	766	1551
5.	2014	1068	1934

Dari data di atas, jumlah nasabah tabungan *muḍārabah* dan *wadī'ah* di BPRS Jabal Nur Surabaya mengalami peningkatan setiap tahunnya. Pada tahun 2010 jumlah nasabah sebanyak 128 nasabah tabungan *muḍārabah*, dan 741 nasabah tabungan *wadī'ah*. Tahun 2011 meningkat sebanyak 171 nasabah tabungan *muḍārabah*, dan 939 nasabah tabungan *wadī'ah*. Tahun 2012 meningkat sebanyak 349 nasabah tabungan *muḍārabah*, dan 978 nasabah tabungan *wadī'ah*. Tahun 2013 nasabah tabungan *muḍārabah* sebanyak 766, dan nasabah tabungan

wadī'ah sebanyak 1551. Hingga bulan November tahun 2014 nasabah tabungan *Mudārabah* masih terus meningkat sebanyak 1068 sedangkan nasabah tabungan *wadī'ah* sebanyak 1934. Ini bertanda minat masyarakat terhadap tabungan masih tinggi, masyarakat masih mempercayakan uangnya untuk disimpan atau ditabung di bank dan berkat kemahiran seorang marketing untuk mempromosikan produknya kepada masyarakat.

2. Nasabah tabungan *muḍārabah* BPRS Jabal Nur

Berikut adalah beberapa nasabah yang menggunakan tabungan *muḍārabah* di BPRS Jabal Nur Surabaya. Dalam wawancara yang saya lakukan dengan para nasabah, beberapa pernyataan faktor-faktor nasabah memilih tabungan *muḍārabah* di BPRS Jabal Nur adalah sebagai berikut:

- a. Nama : HM
 pekerjaan : Pedagang
 jenis tabungan : *Muḍārabah*

“Sejak 10 bulan yang lalu saya mulai menabung di BPRS Jabal Nur tersebut, saya menyukai tabungan ini karena tidak capek-capek ke bank karena sudah ada pegawai yang setiap hari mengambil uang untuk menabung, selain itu dikarenakan saya bisa lebih hemat kalo uangnya ditabung di BPRS daripada saya bawa sendiri. Saya diberi tahu teman saya yang juga telah menabung tabungan tersebut di BPRS dan saya berminat juga untuk menabung. Adanya pegawai yang mengambil uang yang mau saya setorkan di BPRS itulah nilai plus yang beda dengan bank lain. Dengan tabungan *muḍārabah* ini saya bisa menabung untuk berjaga-jaga jika ada keperluan yang mendesak, selain itu pegawai yang menawarkan tabungan *muḍārabah* ini juga terdapat bagi hasil yang lumayan perbulannya.”³

³ Hasyim, *Wawancara*, Surabaya 22 November 2014.

b. Nama : SH

Pekerjaan : Pedagang

Jenis Tabungan : *Mudārabah*

“Saya baru 4 bulan menabung di BPRS, menabung di BPRS untuk jaga-jaga buat masa depan anak saya. Di BPRS Jabal Nur ini saya bisa menabung sambil terus berdagang, tidak perlu harus ke bank untuk bisa menabung karena ada pegawai bank BPRS yang selalu mengambil uang tabungan saya kesini. Saya diberi tahu saudara saya yang ada di ketintang bahwa ada tabungan *mudārabah* seperti ini, jadi saya berminat untuk buat tabungan *mudārabah* di situ (BPRS Jabal Nur).”⁴

c. Nama : YW

Pekerjaan : Pedagang

Jenis Tabungan : *Mudārabah*

“Sudah satu tahun saya menabung di BPRS tersebut, selama saya menabung saya bisa menghemat uang saya karena kalau uangnya saya simpan sendiri maka akan cepat habis. Uang yang saya tabung di BPRS Jabal Nur bisa buat masa depan anak-anak saya. Menabung tabungan *mudārabah* dikarenakan banyak teman yang telah menabung di BPRS tersebut juga.”⁵

d. Nama : SZ

Pekerjaan : Pedagang

Jenis Tabungan : *Mudārabah*

“Saya sudah menabung tabungan *mudārabah* tujuh bulan. saya memilih tabungan *mudārabah* karena waktu saya ke bank BPRS dan saya dikasih tahu oleh customer servicenya bahwa ada tabungan yang bagi hasilnya 80:20 dan juga saldo awal yang tidak membebani. Hal inilah yang membedakan bank BPRS dengan bank yang lain.”⁶

⁴ Halimah, *Wawancara*, Surabaya 22 November 2014.

⁵ Yani, *Wawancara*, Surabaya 23 November 2014.

⁶ Zubaidah, *Wawancara*, Surabaya 24 November 2014.

e. Nama : M

Pekerjaan : Pedagang

Jenis Tabungan : *Mudārabah*

“Saya baru empat bulan ini saya menabungkan uang saya di BPRS Jabal Nur. Saya dikasih tahu teman saya yang telah menabung di BPRS tersebut bahwasanya ada tabungan *mudārabah* yang menabungnya dengan cara pegawainya yang datang ke kita (nasabah). Motivasi tambahan bagi saya adalah bagi hasil dan saldo awal yang kecil yang telah ditetapkan oleh bank BPRS tersebut.”⁷

f. Nama : MA

Pekerjaan : Pedagang

Jenis Tabungan: : *Mudārabah*

“Saya ikut tabungan *mudārabah* baru tiga bulan, sejak saat itu saya bisa sedikit demi sedikit menyimpan uang saya. Pertama kali saya ingin menabung karena teman sesama pedagang yang telah ikut tabungan *mudārabah* juga. Karena ada pegawai bank yang menghampiri kita (nasabah) maka saya jadi ingin menabung juga di BPRS tersebut.”⁸

g. Nama : ZS

Pekerjaan : Pelajar

Jenis Tabungan : *Mudārabah*

“Sudah 2 tahun sejak saya mulai menabung di BPRS. Ketika saya ingin mulai menabung, saya melihat-lihat di BPRS dekat rumah dan ternyata saya tertarik dengan tabungan *mudārabah*. Saya memilih tabungan *mudārabah* karena bagi hasilnya yang 80-20 dan saldo awal yang kecil.”⁹

⁷ Mutmainnah, *Wawancara*, Surabaya 24 November 2014

⁸ Asrul, *Wawancara*, Surabaya 25 November 2014

⁹ Zuli, *Wawancara*, Surabaya 25 November 2014

h. Nama : AH

Pekerjaan : Wiraswasta

Jenis Tabungan : *Mudārabah*

“Sudah satu tahun lebih saya menabung di BPRS Jabal Nur, saya menabung karena berjaga-jaga jika ada sesuatu kebutuhan yang mendadak jadi kita tidak perlu binggung cari pinjaman. Lokasi BPRS yang dekat dengan tempatku.”¹⁰

Dari wawancara kepada nasabah diatas dapat disimpulkan bahwa nasabah yang menabung tabungan *mudārabah* berjumlah 8 yang telah di wawancarai tersebut menabung dikarenakan faktor adanya karyawan atau pegawai bank yang mendatangi nasabah berjumlah 4 orang (MZ, SH, M MA), jumlah nasabah yang menabung karena faktor bagi hasil berjumlah 2 orang (Z, SZ), dan nasabah yang menabung karena faktor dekat dengan lokasi ada 2 orang (YW dan AH).

Pelaksanaan tabungan *mudārabah* disini ialah seperti kebanyakan tabungan di perbankan, perbedaannya terletak dari pelaksanaannya yang kita lakukan. Para anggota tim pemasaran disini memakai pola jemput bola dalam artian para bagian pemasaran mengambil dana nasabah yang ingin menabung tabungan *mudārabah* tersebut.¹¹

Tanggapan nasabah terhadap tabungan *mudārabah* beragam, ada yang senang karena kalau menabung tidak perlu ke bank, ada juga yang memang ingin mendapatkan imbal bagi hasil dari bank. Kebanyakan

¹⁰ Hanafi, *Wawancara*, Surabaya 26 November 2014

¹¹ Muhammad Ismail, *Wawancara*, Surabaya 27 November 2014

nasabah yang menginginkan bagi hasil tersebut ialah nasabah yang telah mengetahui tentang tabungan *muḍārabah* tersebut, sedangkan bagi nasabah yang senang karena kalau menabung tidak perlu ke bank, biasanya nasabah tersebut kurang memahami tentang tabungan *muḍārabah*.¹²

Menurut Engel, Blackwell dan Miniard, perilaku nasabah di atas merupakan tindakan yang langsung terlibat termasuk proses keputusan yang mendahului dan mengikuti tindakan ini.¹³ Dan dari perilaku tersebut seharusnya BPRS memahami bagaimana penerapan strategi pemasaran yang sesuai dengan kondisi nasabah.

Sebagaimana menurut Gugun Kismono konsep penting dalam pemasaran sebelum mencetuskan strategi pemasaran yang harus diterapkan, perusahaan harus memperhatikan beberapa hal, yaitu: kebutuhan, keinginan, dan permintaan, produk (barang, jasa, dan ide), nilai, biaya, dan kepuasan, pertukaran dan transaksi, hubungan relasi dan jaringan kerja, serta pemasar dan prospek.¹⁴

Dari pemahaman hal-hal tersebut selayaknya BPRS membentuk strategi 4P disesuaikan dengan keadaannya. Tidak semua strategi secara teori tepat diterapkan dalam strategi pemasaran. Semuanya harus melihat kebutuhan penggunaannya, termasuk dalam strategi pemasaran tabungan *muḍārabah* BPRS Jabal Nur Surabaya.

¹² Nadiya, *Wawancara*, Surabaya 27 November 2014

¹³ Freddy Rangkuti "Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus *Intregrated Marketing Communication*", (PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2009), 92

¹⁴ Gugun Kismono, *Bisnis Pengantar* (Yogyakarta, BPFE, 2001), 293.

BAB IV

ANALISIS IMPLEMENTASI DAN FAKTOR NASABAH MEMILIH

TABUNGAN *MUḌĀRABAH*

A. Analisis Implementasi Akad Produk Tabungan *MuḌārabah* di BPRS Jabal Nur Surabaya

Aplikasi penggunaan tabungan *muḌārabah* di BPRS Jabal Nur Surabaya memiliki ketentuan dan persyaratan sebagai berikut :

1. Implementasi tabungan *muḌārabah* secara umum mengenai tentang setiap data, keterangan, tanda tangan, dan dokumen lain yang terkait dengan tabungan, termasuk setiap instruksi pengoperasian tabungan nasabah di bank, dan kuasa yang diberikan nasabah kepada pihak ketiga (jika ada) adalah untuk mengikat semua jenis tabungan yang ada pada bank. Setiap data, keterangan, tanda tangan yang tercantum dalam dokumen pembukaan tabungan dan dokumen lain yang terkait dengan tabungan, termasuk setiap instruksi pengoperasian tabungan nasabah di bank, dan kuasa yang diberikan nasabah kepada pihak ketiga (jika ada) adalah benar dan sah untuk mengikat semua jenis tabungan yang ada pada bank.¹

Sedangkan dalam pengelolaan dana tabungan disalurkan melalui produk-produk pembiayaan BPRS Jabal Nur serta usaha-usaha mandiri milik BPRS. Dari hasil penyaluran tersebut kemudian dibagi dua antara bank dan pemilik tabungan. Keuntungan dari tabungan *mudharabah* ini nasabah

¹ Oki Rahmawan, *Wawancara*, Surabaya, 18 November 2014.

bisa mengambil dananya kapanpun ia mau walaupun hanya berjarak beberapa jam dari masa menabungnya.

2. Implementasi tabungan *mudārabah* tentang penyetoran dana yaitu dapat dilakukan secara tunai, setoran awal minimum Rp 10.000,-, dan setoran selanjutnya minimum Rp 5.000,-, penyetoran dana dilakukan sendiri oleh pemilik tabungan, bank berkewajiban melayani nasabah yang ingin menyetorkan dananya ke BPRS dengan kewajiban nasabah mengisi slip secara lengkap dan benar, dan bank menawarkan jasa jemput bola yaitu nasabah tidak perlu datang ke bank untuk menyetorkan dananya ke bank.² Karyawanlah yang membawakan segala kepentingan untuk penyetoran tunai seperti slip slip penyetoran.

Implementasi penyetoran dana pada BPRS Jabal Nur Surabaya sama dengan bank syariah lainnya yaitu penyetoran dana harus dilakukan sendiri oleh pemilik tabungan, tidak boleh diwakilkan oleh siapapun maupun walinya karena membutuhkan tanda tangan pemilik asli tabungan saat mengisi slip tabungan. Kelebihan yang dimiliki BPRS Jabal Nur Surabaya adalah sistem jemput bolanya yang memudahkan nasabah tanpa harus datang kebank, tapi karyawan yang bertugas mengambil uang nasabah setiap hari dengan cara membawa slip setoran.

3. Implementasi tabungan *mudārabah* tentang penarikan atau pengembalian dana yaitu penarikan atau pengembalian dana tabungan dapat dilakukan secara tunai, saldo yang tersisa pada setiap penarikan dana minimum Rp.

² Oki Rahmawan, *Wawancara*, Surabaya, 18 November 2014..

10.000,-, bank berkewajiban melayani penarikan atau pengembalian dana dari tabungan nasabah atas permintaan nasabah atau kuasanya yang sah dengan ketentuan penarikan atau pengembalian dana dapat dilakukan secara tunai, dalam melakukan penarikan dana bank juga menawarkan untuk pengambilan dana nasabah oleh karyawan tapi harus sesuai prosedur.³

Sebagaimana yang tercantum pada Undang-Undang nomor 10 tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-Undang nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan, yang dimaksud dengan tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.⁴ Penarikannya hanya dapat dilakukan secara tunai tidak boleh non tunai, harus ada saldo minimum yang tersisa agar mendapatkan bagi hasil. Bank juga menawarkan jika nasabah tidak bisa mengambil uangnya sendiri dibank maka bisa diwakilkan oleh wali yang sah. Bank juga bisa mengambil dana nasabah dengan syarat tidak melebihi jam operasional, dan bilang ke karyawan sehari sebelumnya. Jika ada yang ingin mengambil dana karena keperluan mendadak, maka nasabah harus mengambil dananya sendiri secara langsung dibank.

Menurut saya implementasi penarikan atau pengembalian sudah sesuai dengan bank syariah lainnya yaitu penarikan atau pengambilan dana bisa

³ Ibid., digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id

⁴ Atang Abd. Hakim, *Fiqih Perbankan Syariah* (Bandung: PT. Refika Aditama, 2011), 216.

diambil secara tunai dan bank wajib memberi dana penarikan nasabah asalkan tidak melebihi jam operasional bank.

4. Implementasi bagi hasil di BPRS Jabal Nur Surabaya yaitu bagi hasil dihitung di akhir bulan dan akan dibukukan pada hari pertama bulan berikutnya sesuai dengan prosedur yang berlaku di bank, bagi hasil dihitung atas dasar saldo harian rata-rata tabungan dalam satu bulan terakhir, besaran nisbah tabungan *mudārabah* ditentukan berdasarkan kesepakatan nasabah dan bank dengan prosentase 80% untuk bank dan 20% untuk nasabah.⁵

Untuk perhitungan bagi hasil, BPRS Jabal Nur Surabaya menggunakan perhitungan bagi hasil melalui proses berikut:

1. Penetapan nisbah bagi hasil untuk tabungan *mudārabah* sebesar 80:20

2. Menghitung saldo rata-rata harian nasabah

3. Menghitung total saldo rata-rata tabungan nasabah

4. Menghitung jumlah pendapatan BPRS Jabal Nur Surabaya. Pendapatan BPRS Jabal Nur Surabaya diperoleh dari keuntungan produk pembiayaan, dan pendapatan lain-lain (deposito dari bank lain). Perhitungan pendapatan menggunakan pendekatan *renewal sharing* yaitu sistem pembagian hasil dilakukan antara *ṣāhibul māl* dengan *mudārib* tanpa dipotong biaya-biaya pengelolaan keuangan, dan lain-lain.

⁵ Elisa, *Wawancara*, Surabaya, 19 Nopember 2014.

Bagi hasil yang sudah dihitung diakhir bulan oleh karyawan BPRS Jabal Nur Surabaya akan dibukukan pada awal bulan yaitu setiap tanggal

1.

B. Faktor-faktor Nasabah Memilih Produk Tabungan *Mudārabah* di BPRS Jabal Nur Surabaya

Maraknya kajian-kajian tentang ilmu ekonomi Islam tidak dapat dipisahkan dari fenomena kebangkitan kembali kepada ajaran-ajaran umat Islam yang orisinil diseluruh dunia. Kebangkitan Islam yang melanda hampir di seluruh dunia kini telah mencari tatanan baru yang menjangkaunya tidak hanya pada aspek ideologis, moral, kultural dan politik saja, namun juga pada aspek ekonomi. Penggerak utama dibalik kebangkitan ini adalah keinginan untuk merekonstruksi struktur masyarakat dan perekonomiannya dengan mengadopsi nilai-nilai keimanan, agama dan tradisi sejarah luhur masyarakat Islam.⁶

Dalam usaha lembaga keuangan Syariah, BPRS Jabal Nur sejak berdiri tahun 2004 dalam implementasinya BPRS Jabal Nur menggunakan 3 prinsip yaitu bisnis, sosial dan pendidikan *dihandle* sepenuhnya oleh para manajer. Namun dalam perkembangannya sektor bisnis BPRS Jabal Nur mengalami peningkatan yang baik. Peningkatan yang terjadi di sektor bisnis tersebut secara tidak langsung membawa imbas yang baik kepada sektor yang lain. Misalnya jumlah pembiayaan yang terhimpun jadi bertambah seiring dengan

⁶ Fahrur Ulum, *Perbankan Syariah Di Indonesia*, (Surabaya: CV. Putra Media nusantara,2011),10.

meningkatnya ketertarikan nasabah pada BPRS ini.⁷ Namun yang namanya imbas meskipun positif, tentulah keberadaan dan kehadirannya tidak sebaik yang sudah direncanakan.

BPRS Jabal Nur merupakan sebuah lembaga keuangan syari'ah memiliki fungsi sebagaimana layaknya bank-bank lain yang menawarkan produk-produk perbankan syariah. Beberapa produk dalam BPRS ini memiliki kelebihan masing-masing, namun dalam aplikasinya tabungan *muḍārabah* merupakan produk unggul. Keunggulan produk ini tentu ada faktor-faktor tertentu yang mempengaruhi.

Faktor-faktor tersebut sebagaimana menurut Soegoto ditimbulkan oleh 2 hal yaitu motif dan dorongan. Motif didefinisikan sebagai keinginan ataupun keadaan dari dalam hati seorang yang mengarahkan atau menyalurkan perilaku sampai pada tujuan. Sedangkan dorongan adalah kebutuhan psikologis dasar yang berhubungan dengan lapar, haus, serta perlindungan fisik. Dalam hubungan dengan pemasaran, motivasi digunakan untuk memprediksi perilaku konsumen mengenai apa yang akan dilakukan berkaitan dengan produk tertentu.⁸

Ada beberapa faktor yang dimiliki nasabah BPRS dalam menggunakan produk-produk BPRS tersebut, yaitu:

1. Menabung tanpa pergi ke bank

Dalam memudahkan nasabah tabungan *muḍārabah* BPRS Jabal Nur memberikan fasilitas penjemputan tabungan. Hal itu sangat memudahkan

⁷ Oki Rahmawan, *Wawancara*, Surabaya, 19 Nopember 2014.

⁸ Eddy Soeryanto Soegoto *Marketing Research The Smart Way To Solve a Problem* (PT Gramedia Komputindo, 2008),113.

nasabah, sehingga salah satu ketertarikan nasabah terutama bagi nasabah yang sibuk adalah sistem ini. Sistem ini juga merupakan sistem tolong menolong yang diterapkan oleh BPRS Jabal Nur demi memperkuat layanan kepada nasabah. Prinsip tersebut sesuai dengan firman Allah tentang tolong menolong dalam Surat Al-Maidah ayat 2:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

... Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong (kerjasama) dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.⁹

2. Lokasi BPRS

Lokasi BPRS Jabal Nur yang berada di tengah pusat kota menjadi prioritas terbaik bagi BPRS ini. Lokasi BPRS ini memudahkan masyarakat menjangkaunya baik menggunakan kendaraan pribadi maupun angkutan kota.

3. Pembukaan Tabungan dengan Saldo Awal yang Kecil

Motivasi yang terakhir ini merupakan motivasi yang menjadi keunggulan yang terbawah. Hal itu dikarenakan sudah banyak bank syariah yang menerapkan saldo setoran awal. Seperti yang terjadi di BPRS-BPRS lain, saldo setoran awalnya hanya minimum 10 ribu rupiah saja.

Ketiga faktor di atas merupakan alasan konsumen memilih BPRS Jabal Nur. Konsumen adalah setiap orang yang memakai barang atau jasa baik bagi kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain, maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan. Sedangkan menurut

⁹ Surah Al-Maidah ayat 2.

pengertian pasal 1 ayat 2 Undang-Undang perilaku konsumen, “Konsumen adalah setiap orang pemakai barang atau jasa yang tersedia dalam masyarakat baik bagi kepentingan diri sendiri ataupun untuk kepentingan orang lain”.

Dari dua pengertian di atas, dapat dimengerti bahwa konsumen adalah orang yang menggunakan barang atau jasa untuk kepentingan diri sendiri ataupun orang lain. Hal ini menimbulkan pengertian bahwa pemakai adalah konsumen yang mengkonsumsi paling akhir barang atau jasa yang diproduksi oleh orang lain (perusahaan). Dengan kata lain ada hubungan antara konsumen dan pelaku usaha tanpa perlu konsep kontraktual.

Hubungan tersebut dipengaruhi oleh perilaku konsumen dalam menanggapi produk atau jasa yang dijual. Menurut Loudon dan Della Bitta “Perilaku konsumen adalah proses pengambilan keputusan dan kegiatan fisik individu-individu yang semuanya ini melibatkan individu lain dalam menilai, mendapatkan, menggunakan, atau mengabaikan barang-barang dan jasa-jasa.” Dari penilaian konsumen terhadap suatu produk akan timbul motivasi. Dari motivasi tersebut konsumen akan memilih produk yang sesuai dengan motivasinya

BPRS Jabal Nur adalah salah satu lembaga keuangan syariah yang targetnya adalah orang-orang yang memiliki motif dan dorongan terhadap perjalanan syariah dalam mengelola keuangan. Namun, tentu bukan hanya sebatas motivasi penerapan syariah saja yang dijadikan sebagai motivasi

ada hal lain yang jadi motivasi nasabah tabungan *muḍārabah* dalam menggunakan produk-produknya. Motif dan dorongan tersebut jika ditampilkan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 4.2.
Motif Nasabah Tabungan *Muḍārabah* BPRS Jabal Nur

No	Nama	Motif		
		Tanpa ke Bank	Lokasi	Saldo awal kecil
1	HM	✓		
2	SH	✓		
3	YW			✓
4	SZ		✓	
5	M	✓		
6	MA	✓		
7	ZS			✓
8	AH		✓	

Tiga motivasi di atas tidak timbul dengan sendirinya, namun ada hal lain yang mempengaruhi timbulnya motivasi tersebut. Menurut Engel motivasi itu timbul juga disebabkan dari perilaku konsumen itu sendiri. Ia berpendapat bahwa perilaku konsumen merupakan tindakan yang langsung terlibat termasuk proses keputusan yang mendahului dan mengikuti tindakan ini.¹⁰

Dari pendapat Engel di atas dapat disimpulkan bahwa perilaku nasabah BPRS Jabal Nur ditimbulkan akibat perilaku konsumen. Sedangkan perilaku konsumen dapat dipengaruhi oleh kebudayaan, subbudaya, kelas sosial, faktor pribadi, dan faktor psikologis.¹¹

¹⁰ Freddy Rangkuti "Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Intregrated Marketing Communication", (PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2009), 92.

¹¹ Bilson Simamora "Memenangkan Pasar dengan Efektif dan Profitabel" (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2003), 82

Nasabah BPRS Jabal Nur sebagai konsumen produk-produk tabungan *mudārabah* juga dipengaruhi oleh faktor-faktor di atas. Diantara faktor-faktor tersebut adalah:

1. Kelas Sosial.

Dalam faktor ini nasabah dipengaruhi oleh teman yang memberi saran kepadanya untuk menjadi nasabah tabungan, dari situ kemudian ia melihat bahwa produk-produk tabungan *mudārabah* merupakan hal yang ia butuhkan, maka ia memutuskan untuk menjadi nasabah tabungan *mudārabah*.

Dari 5 nasabah yang diwawancari, faktor ini menjadi alasan yang banyak dipilih nasabah. Hal ini dikarenakan kedekatan terhadap orang lain menjadi pengaruh besar terhadap nasabah tabungan *mudārabah*. Nugroho J. Setiadi mengelompokkan golongan ini pada kelompok referensi, dimana seseorang berperan secara langsung maupun tidak langsung terhadap perilaku nasabah.¹²

2. Faktor Pribadi.

Faktor ini berpengaruh kepada nasabah melalui kebutuhan mendesak nasabah dalam kebutuhannya untuk pengambilan dana tabungan *mudārabah* oleh pegawai BPRS Jabal Nur.

Dua faktor di atas yang banyak menyebabkan masyarakat memilih menjadi nasabah BPRS Jabal Nur. Namun, masih terdapat beberapa kelemahan yang dimiliki BPRS dalam pengoperasian tabungan

¹² Nugroho J. Setiadi. *Perilaku Konsumen Perspektif Kontemporer pada Motiv, Tujuan dan Keinginan Konsumen* (PT Prenada Media Group, Jakarta, 2010), 12.

muḍārabah, yakni dalam masa bolehnya mengambil dana tabungan.

Seharusnya dana tabungan *muḍārabah* bisa diambil jika sudah dikelola

Jika dana tabungan *muḍārabah* diambil sebelum proses pengelolaan maka akad yang digunakan bukanlah *muḍārabah* melainkan titipan (*wadī'ah*)

Hal itu lebih dikarenakan banyak dari karyawannya belum memahami akad *muḍārabah* dan akad-akad lainnya lebih dalam, sehingga perlu adanya pelatihan kembali bagi karyawan-karyawan dan pemilik bank.

digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id

digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan tentang Analisis Faktor-faktor Nasabah Menggunakan Produk Tabungan *Mudārabah* Pada Bank BPRS Jabal Nur dapat disimpulkan bahwa ada 3 faktor yang dominan, yaitu

1. Menabung tanpa pergi ke bank

Dalam memudahkan nasabah tabungan *mudārabah* BPRS Jabal Nur memberikan fasilitas penjemputan tabungan.

2. Lokasi BPRS

Lokasi BPRS Jabal Nur yang berada di tengah pusat kota menjadi prioritas terbaik bagi BPRS ini. Lokasi BPRS ini memudahkan masyarakat menjangkaunya baik menggunakan kendaraan pribadi maupun angkutan kota.

3. Pembukaan Tabungan dengan Saldo Awal yang Kecil

Saldo pada pembukaan tabungan jelas menjadi senjata untuk menarik minat nasabah untuk menabung di BPRS Jabal Nur Surabaya.

Adapun implementasi produk tabungan *mudārabah* di BPRS Jabal Nur Surabaya yaitu :

- a. Implementasi tabungan *mudārabah* secara umum mengenai tentang setiap data, keterangan, tanda tangan, dan dokumen lain yang terkait dengan tabungan, termasuk setiap instruksi pengoperasian tabungan nasabah di bank, dan kuasa yang diberikan nasabah kepada pihak

ketiga (jika ada) adalah untuk mengikat semua jenis tabungan yang ada pada bank.

- b. Implementasi tabungan *mudārabah* tentang penyetoran dana yaitu dapat dilakukan secara tunai, setoran awal minimum Rp 10.000,-, dan setoran selanjutnya minimum Rp 5.000,-, penyetoran dana dilakukan sendiri oleh pemilik tabungan
- c. Implementasi tabungan *mudārabah* tentang penarikan atau pengembalian dana yaitu penarikan atau pengembalian dana tabungan dapat dilakukan secara tunai, saldo yang tersisa pada setiap penarikan dana minimum Rp. 10.000.
- d. Implementasi bagi hasil di BPRS Jabal Nur Surabaya yaitu besaran nisbah tabungan *mudārabah* ditentukan berdasarkan kesepakatan nasabah dan bank dengan prosentase 80% untuk bank dan 20% untuk nasabah.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian di atas ada beberapa hal yang ingin disampaikan pada pihak yang bersangkutan yaitu sebagai berikut:

1. Bagi BPRS Jabal Nur

Melihat hasil analisis secara keseluruhan bahwasannya terdapat beberapa faktor yang dimiliki nasabah BPRS Jabal Nur Menggunakan Produk Tabungan *Mudārabah* Pada Bank BPRS Jabal Nur, oleh karena itu BPRS Jabal Nur perlu untuk lebih mensosialisasikan lagi dalam hal pemasaran

agar nasabah yang lain menjadi tertarik untuk menjadi nasabah BPRS

Jabal Nur.

digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id

2. Bagi peneliti berikutnya

Penelitian ini dapat dimanfaatkan sebagai rujukan dalam melakukan penelitian khususnya yang berhubungan dengan faktor-faktor keputusan nasabah dalam memilih BPRS.

digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id

digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*. Jakarta: Cendekia Institute, 1999.
- Arifin, Z. *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*. Tangerang: Azkia Publisher, 2009.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedure Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Gema Insani.
- Asrul, *Wawancara*, Surabaya 25 November 2014
- Azwar, Saifuddin. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Belajar, Cetakan VIII, 2007.
- Barata, Atep Adya. *Dasar-dasar Pelayanan Prima*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2003.
- Bungin, Burhan. *Metodologi Penelitian Sosial*. Jakarta: Kencana Prenada, 2009.
- Chapra, M. Umer. *Islam dan Tantangan Ekonomi*. Jakarta: Gema Insani Press, 2000, 330
- Chapra, M. Umer. *Sistem Moneter Islam* Jakarta: Gema Insani Press, 2000
- Chapra, M. Umer. *Islam dan Tantangan Ekonomi*: Gema Insani Press, 2000
- Churchill, Gilbert. *Dasar-dasar riset Pemasaran*. Jakarta: Penerbit Erlangga, 2001.
- Departemen Agama Republik Indonesia. *Al-Quran dan Terjemahannya*. Saudi Arabia: Lembaga Percetakan Al-Quran Raja Fadh.
- Djaka, P. *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*. Surakarta: Pustaka Mandiri.
- Dwi Agung Nugroho Arianto, *Peranan Al-Mudārabah Salah Satu Produk Perbankan Syariah dalam Upaya Mengentaskan Kemiskinan di Indonesia*. *Jurnal Ekonomi & Pendidikan*, Volume 8 Nomor 2, November 2011, 170.
- Edy Wibowo dan Untung Hendy Widodo. *Mengapa Memilih Bank Syariah?*. Bogor: ghalia Indonesia, 2005.
- Evi Natalia, Dzulkirom, dan Sri Mangesti Rahayu. *Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Deposito Bank Syariah dan Suku Bunga Deposito bank Umum terhadap*

Jumlah Simpanan Deposito Mudharabah (Studi pada PT Bank Syariah mandiri Periode 2009-2012). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* Vol. 9 No. 1 April 2014. Hal 3

Fakultas Syariah IAIN Sunan Ampel Surabaya, *Petunjuk Teknis Penulisan Skripsi: Edisi Revisi Cetakan ke IV* (Surabaya, 2012), 9.

Gozali, A. Halal, Berkah, Bertambah Mengenal dan Memilih Produk Investasi Syariah. Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2004.

Gozali, Ahmad. Halal, Berkah, Bertambah Mengenal dan Memilih Produk Investasi Syariah. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.

Halimah, *Wawancara*, Surabaya 22 November 2014.

Hanafi, *Wawancara*, Surabaya 26 November 2014

Hasan, M. Ali. Berbagai Macam Transaksi dalam Islam. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2003.

Hasan, M. Iqbal. Metodologi Penelitian dan Aplikasinya. Bogor: Ghalia Indonesia, 2002.

Hasyim, *Wawancara*, Surabaya 22 November 2014.

Icanende, "Bank Pengkreditan Rakyat Syariah", dalam <http://acankende.wordpress.com/2010/11/28/bank-perkreditan-rakyat-bpr-syariah/> (18 Juni 2014).

Irianto, Anton. Born to Win Kunci Sukses yang Tak Pernah Gagal. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2005.

Joko Untoro & Tim Guru Indonesia. Buku Pintar. Jakarta: PT WahyuMedia, 2010.

Karim, A. Adiwarmarman. Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010.

Lipi, Buku Jurnal Penelitian Politik Demokrasi Mati Suri. 2007.

Masduki, "Pengaruh Nisbah bagi Hasil Pembiayaan Terhadap Volume Pembiayaan mudārabah dan mushārahah Pada bank Syariah Mandiri Tahun 2009-2011", (Semarang, Ekonomi Islam, Institut Agama Islam Negeri Walisongo, 2012).

Moleong, Lexy J. Metode Penelitian Kualitatif. Bandung: Remaja Rosda Karya, 2004.

Muhammad Ismail, *Wawancara*, Surabaya 27 November 2014

Murti Sumarni dan John Soeprihanto. *Pengantar Bisnis*. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 2005.

Mutmainnah, *Wawancara*, Surabaya 24 November 2014

Nadiya, *Wawancara*, Surabaya 27 November 2014

Nafis, Ainun. "Pengaruh Pelayanan Islami Karyawan Terhadap Minat nasabah Menabung Dengan Kad Syariah Pada BMT Mitra Muamalat Kota Kudus". Semarang, *Ekonomi Islam*, Institut Agama Islam Negeri Walisongo, 2011.

Nurul, Orizanti. "faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah produk simpanan mudārabah ". Semarang, IAIN Walisongo, 2011.

Okki Rahmawan, *Wawancara*, Surabaya, 23 Juni 2014.

Perwatmadja, Karnaen. *Apa dan Bagaimana Bank Islam*. Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992.

Philip, Kotler dan Armstrong Gary. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga, 2001.

Putong, Iskandar. *Teori Ekonomi Mikro: Konvensional dan Syariah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2001.

Ridwan, Muhammad. *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*. Yogyakarta: UII Press, 2004.

Sholihin, Ahmad Ifham. *Buku Pintar Ekonomi Syariah*. Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2010.

Sholihin, Ahmad Ifham. *Buku Pintar Ekonomi Syariah*. Jakarta: Gramedia, 2010.
Simamora, Bilson. *Memenangkan Pasar dengan Pemasaran Efektif dan Profitabel*. Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2001.

Siti, *Wawancara*, Surabaya, 27 Maret 2014.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan R&D*. Bandung : Alfa Beta, 2008.

Sukmadinata, Nana Syaodih. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: PTREMAJA ROSDAKARYA. Cet. III, 2007.

Sukmadinata, Nana Syaodih. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, Cetakan III, 2007.

Sulipan, "Penelitian Deskriptif", dalam <http://sekolah.8k.com> (08 Desember 2013).

Sunaryo. Psikologi untuk Keperawatan. Jakarta: Penerbit Buku Kedokteran EGC, 2004.

The Liang Gie, Ensiklopedia Administrasi. Jakarta: PT Air Agung Putera.

Ulum, Fahrul. Perbankan Syariah di Indonesia. Surabaya: CV. Putra Media Nusantara, 2011.

Usman, Rachmadi. Aspek-aspek Hukum Perbankan di Indonesia. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2003.

Widiyono, Try .Aspek Hukum Operasional Transaksi Produk Perbankan Di Indonesia. Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia, 2006.

Wiroso, Penghimpun Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syari'ah. Jakarta: PT Grasinso, 2005.

Wiroso. Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah. Jakarta: PT Grasindo, 2005.

Yani, *Wawancara*, Surabaya 23 November 2014

Zubaidah, *Wawancara*, Surabaya 24 November 2014

Zuli, *Wawancara*, Surabaya 25 November 2014

digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id

digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id digilib.uinsa.ac.id