FAKTOR-FAKTORYANGMEMPENGARUHIKEPUTUSAN MAHASISWA IAIN BENGKULU UNTUK MENGGUNAKANTABUNGAN PRODUK SIMPELPADA BMT AL-MUAWANAHBENGKULU

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

OLEH:

DESI METRIA
NIM. 2123138382

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
BENGKULU, 2017 M/1438 H

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh: **Desi Metria, NIM 212 313 8382 dengan judul "Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa IAIN Bengkulu Untuk Menggunakan Tabungan Produk SIMPEL Pada BMT Al-Muawanah"**, Program Studi Ekonomi Islam Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui untuk diujikan dalam sidang *Munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, 03 Februari 20017
24 rabiul akhir 1438 H

Pembimbing I	Pembimbing II
Dr. Toha Andiko, M.Ag	Idwal B,MA
NIP 197508272000003101	NIP 19830709200912105

KEMENTERIAN AGAMA ISLAM RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Alamat: Jl. Raden Fatah PagarDewa Telp. (0736) 51276, 51171 , Fax. (0736) 51171 Bengkulu

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi oleh: Desi Metria NIM: 2123138382 yang berjudul "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa IAIN Bengkulu Untuk Menggunakan Tabungan Produk SIMPEL Pada BMT Al-Muawanah". Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:

Hari : Jumat

Tanggal : 17 Februari 2017 M / 20 Jumadil Awal 1438 H

Dan dinyatakan LULUS, dapat diterima dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam Ilmu Ekonomi Islam.

Bengkulu, 13 Maret 2017 M
14 Jumadil Akhir 1438 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua	**Sekretaris**
Dr. Toha Andiko, M.Ag	Idwal B,MA
NIP. 19750827200003101	NIP. 19830709200912105
Penguji I	**Penguji II**
Drs. M. Syakroni, M. Ag	Rini Elvira, S.E.,M.SI
NIP.195707061987031003	NIP. 197708152011012007

Mengetahui,
Plt. Dekan

Dr. Asnaini, MA
NIP. 197304121998032003

MOTTO

Sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan

(Al-Insyarah)

Barang siapa yang mau Berusaha ia akan menikmati Hasil dari usahanya. Karena Usaha tidak akan pernah Menghianati hasil.

(Desi metria)

PERSEMBAHAN

Sembah sujud syukur kepada Allah SWT. Taburan cinta, rahmat dan kasih sayang-Mu telah memberikan kekuatan, membekali dengan ilmu serta memperkenalkan ku dengan cinta. Shalawat beserta salam telah tercurahkan kepada Rasulullah SAW. Kupersembahkan skripsi ini kepada orang-orang yag kusayangi:

1. Kedua orang tua saya yang sangat saya cintai. Bapak Suhardi dan Ibu Marda, yang telah mencurahkan kasih sayangnya yang tiada terhingga, yang tiada henti mendukung saya dan selalu berdoa hsetiap langkah saya, yang selalu berusaha memberikan yang terbaik untuk saya. Berjuta rasa terima kasih saya sampaikan untuk kedua orang tua yang terhebat dalam hidup saya.
2. Kakak-kakak dan adik-adik saya yang sangat saya sayangi yang selalu mendoakan dan ingin terbaik untuk saya. Kakak saya Efya Contesa, adik-adik saya Rezi Julian dan Devi Suryanti. Kakak ipar saya Debi Sandra Tobing. Yang menjadi penyemangat dalam penyelesaian Skripsi ini.
3. Dosen pembimbing skripsi saya, Bapak Dr. Toha Andiko,M.Ag dan Bapak Idwal B,MA yang telah bersedia meluangkan waktunya membimbing, memberikan ilmu dan saran, patuah dan nasihat kepada saya selama penyusunan skripsi ini.

4. Teman-teman EKIS C dan tidak terkecuali semua teman-teman yang sudah baik mau membantu memberi masukian kepada saya dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, terima kasih untuk waktu yang telah kita lewati bersama dan semua cerita suka duka kita. Dan teman-teman perjuangan Fakultas Syariah dan Bisnis Islam, khususnya Prodi Ekonomi Islam angkatan 2012 yang telah memberikan semangat dan masukan kepada saya untuk terus menjadi seseorang yang tangguh dan melangkah maju demi meraih kesuksesan, kalian memag orang-orang yang luar biasa.
5. Teman-teman KKN IAIN kelompok 3 Tanjung Terdana dan dan teman-teman PKL Dinas Koperasi dan UMKM Kota Bengkulu, terima kasih atas kerja samanya selama ini, kalian adalah orang-orang yang hebat.
6. Agama, Bangsa dan Almamaterku tercinta.

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan :

1. Skripsi dengan judul "Minat Mahasiswa IAIN Bengkulu dalam Menabung Produk SIMPEL di BMT Al-Muawanah Bengkulu". Adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di perguruan tinggi lain nya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Didalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau di publikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan didalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarang nya dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, saya bersedia sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, Desember 2016

Desi Metria
NIM 2123138382

ABSTRAK

Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiwa IAIN Bengkulu Untuk Menggunakan TabunganProduk SIMPEL pada BMT Al-Muawanah BengkuluNIM 2123138382.

BMT Al-Muawanah yang mana diketahui memiliki beberapa keunggulan salah satuya dalam bidang tabungan, di antaranya adalah produk tabungan SIMPEL yang mana produk ini belum lama diterapkan, tetapi sudah banyak nasabah yang menabung di produk tabungan SIMPEL ini. Ada dua persoalan yang dikaji dalam skripsi ini, yaitu: Apa faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan mahasiswa IAIN Bengkulu untuk menggunakan produk tabungan SIMPEL. Adapun jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian *argumentatifkualitatif.* Adapun tekhnik pengumpulan data yang digunakan adalah menyebarkan angket kepada nasabah produk tabungan SIMPEL BMT Al-Muawanah. Populasi pada penelitian ini adalah nasabah produk tabungan SIMPEL di BMT Al-Muawanah yang berjumlah 820 orang. Pemilihan sampel dilakukan dengan teknik *random sampling (acak)*. *Populasi* yang dijadikan *sampel* yang berjumlah 42 0rang responden. Teknik analisis data yang dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan dan setelah di lapangan, dan pada saat wawancara. Berdasarkan penelitian tersebut di dapatkan hasil bahwa yang mempengaruhi minat nasabah dalam menabung di BMT Al-Muawanah adalah sosialisasi, biaya administrasi yang terjangkau dan pelayanan.

Kata kunci: Keputusan Menabung, Produk SIMPEL, BMT Al-Muawanah

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT atas segala nikmat dan karuniaNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul " Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa IAIN Bengkulu utuk menggunakan tabungan produk SIMPEL pada BMT Al-Muawanah Bengkulu".

Shalawat dan salam untuk Nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk yang lurus baik di dunia maupun di akhirat.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memnuhi syarat guna untuk memperoleh gelar Serjana Ekonomi (S.E) pada Program studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekoomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis medapat bantuan dari berbagai pihak. Dengan demikian penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin M, M.Ag, M. H, selaku Rektor IAIN Bengkulu.
2. Dr. Asnaini, MA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu.
3. Desi Isnaini, MA, Ketua Jurusan Ekonomi Islam IAIN Bengkulu dan Pembimbing Akademik.
4. Dr. Toha Andiko, M. Ag, selaku pembimbing 1, yang sudah membimbing dan mengarahkan fokus penelitian dalam menyelesaikan skripsi ini dengan sebaik-baiknya,serta telah meluangkan waktu, tenaga dan fikirannya, dengan penuh kesabaran.
5. Idwal B, MA, Selaku pembimbing II, yang sudah membimbing dan membantu dalam menyelesaikan skripsi ini dengan sebaik-baiknnya yang telah meluangkan waktu, tenaga dan fikiran nya, serta memberikan arahan dengan penuh kesabaran.
6. Drs. M. Syakroni, M. Ag, selaku penguji I yang telah membantu menyelesaikan skripsi ini.

7. Rini Elvira, SE, M. Si, selaku penguji II yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk membantu menyelesaikan skripsi ini.
8. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah mengajarkan dan membimbing serta memberikan, membagikan ilmunya dengan penuh keikhlasan.
9. Staf dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
10. Drs. Nurul Hak, MA, selaku Direktur BMT Al-Muawanah Bengkulu.
11. Karyawan dan karyawati BMT Al-Muawanah Bengkulu.
12. Semua pihak yang membantu dalam penulisan skripsi ini.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari akan banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini ke depan.

Bengkulu, Desember 2016

Desi Metria
NIM 212 313 8382

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL i
PERSETUJUAN PEMBIMBING ii
PENGESAHAN iii
MOTTO iv
PERSEMBAHAN v
SURAT PERNYATAAN vi
ABSTRAK vii
KATA PENGANTAR viii
DAFTAR ISI xi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang masalah 1
B. Rumusan Masalah 4
C. Tujuan Penelitian 4
D. Kegunaan Penelitian 5
E. Penelitian terdahulu 6
F. Metode penelitian
    1. Jenis dan pendekataan penelitian 7
    2. Waktu dan tempat penelitian 8
    3. Informan penelitian 8
    4. Sumber dan tekhnik pengumpulan data 8
    5. Instrumen penelitian 10
    6. Tekhnik analisis data 10
    7. Sistematika penulisan 12

BAB II KAJIAN TEORI

A. Prilaku Konsumen 15
B. Keputusan Pembelian 17
C. Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian 18
    1. Kualitas pelayanan 18
    2. Promosi 19
    3. Produk 19
    4. Lokasi 20
    5. Merk 20
    6. Motivasi 21
    7. Keluarga 22
D. tabungan 24

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Pengertian BMT 38

B. Fungsi BMT 39
C. Prinsip-prinsip dalam BMT 40
D. Kegiatan operasional BMT 42
E. Profil BMT Al- Muawanah 43
F. Visi dan Misi 44
G. Produk Pembiayaan Atau penyaluran 45
H. Layanan Jasa 52
I. Produk Simpanan Atau Tabungan 53

BAB 1V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa IAIN Bengkulu Untuk Menggunakan Produk Tabungan SIMPEL.....56

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 64
B. Saran..... 65

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Lembaga keuangan merupakan lembaga yang mengerjakan salah satu dari dua hal, yaitu melancarkan pertukaran barang-barang dan jasa-jasa dengan menggunakan uang atau kredit. Kedua, lembaga keuangan merupakan suatu lembaga yang membantu menyalurkan tabungan sebagian masyarakat yang membutuhkan pembiayaan dana untuk investasi. Jadi, lembaga keuangan adalah lembaga yang membantu melancarkan pertukaran barang-barang dan jasa-jasa dan menyalurkan tabungan ke investasi.[1]

Lembaga keuangan yang paling utama adalah bank, selain bank ada juga lembaga keuangan bukan bank. Lembaga keuangan bukan bank adalah badan usaha yang melakukan kegiatan dalam bidang keuangan yang secara langsung atau tidak langsung menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat.

Lembaga keuangan syariah terbagi menjadi dua jenis. Lembaga keungan syariah yang berbentuk bank yang terdiri dari perbankan syariah dan bank pegkreditan rakyat syariah (BPRS), dan lembaga keuangan syariah non bank antara lain Baitul Maal Wat Tamwil (BMT), asuransi syariah, pegadaian syariah, reksa dana syariah, obligasi syariah, pasar modal syariah, modal ventura syariah.

[1] Faried Wijaya, Soetatwo Hadiwigeno. *Lembaga-lembaga Keuangan dan Bank*. Yogyakarta:BPFE-Yogyakarta, 2004. h. 4

Baitul Mal Wa Tamwil yang sebagaimana penulis sebut dengan BMT atau disebut juga dengan koperasi syariah. Merupakan lembaga keuangan syariah yang berfungsi menghimpun dana, menyalurkan dana kepada anggotanya dan biasa nya beroperasi dalam skala mikro. BMT juga dikenal sebagai lembaga keuangan syariah pertama di indonesia BMT yang pertama kali berdiri bernama Bait At Tamwil Salman, lembaga ini didirikan pada tahun 1980 oleh beberapa aktivis Mahasiswa ITB. pendirian BMT disebut menginspirasi kelompok masyarakat mendirikan lembaga sejenis. hingga akhir tahun 2008 telah terdapat sekitar 3.200 BMT di seluruh indonesia.[2]

Dalam praktik perbankkan di indonesia dewasa ini terdapat beberapa jenis tabungan. Perbedaan jenis tabungan ini hanya terletak dari fasilitas yang diberikan kepada si penabung, sehingga dengan demikian si penabung mempunyai banyak pilihan, jenis-jenis tabungan adalah sebagai berikut, tabanas yaitu tabungan pembangunan nasional, taska yaitu tabungan yang dikaitkan dengan asuransi jiwa, tabum yaitu tabungan umum, simpel yaitu simpanan pelajar, sitak yaitu simpanan tabungan anak, safitri yaitu simpanan hari raya idul fitri, sahaji yaitu simpanan haji, tafaqur yaitu tabungan fasilitas qurban, dan masih banyak tabungan lain.

[3]Disini akan dibahas lebih rinci mengenai tabungan simpel yang mana tabungan SIMPEL ini merupakan salah satu produk tabungan baru yang dikeluarkan oleh BMT Al-Muawanah yang menggunakan akad *wadi'ah,*

[2] Brosur , BMT A L-Muawanah, IAIN Bengkulu, 2015
[3] Brosur , BMT AL-Mawanah, IAIN Bengkulu, 2015

tabungan *wadi'ah* adalah Dimana akad *Wadi'ah* tersebut secara istilah adalah akad seseorang kepada pihak lain dengan menitipkan suatu barang untuk dijaga secara layak (menurut kebiasaan). .

Dalam *Ensiklopedi* Hukum Islam *Wadi'ah* secara bahasa bermakna meninggalkan atau meletakkan, yaitu meletakkan sesuatu pada orang lain untuk dipelihara atau dijaga. Sedangkan secara istilah adalah Memberikan kekuasaan kepada orang lain untuk menjaga hartanya atau barangnya dengan secara terang-terangan atau dengan isyarat yang semakna dengan itu. Singkatnya, *Wadi'ah* juga bisa di artikan titipan.

Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan menabung adalah faktor motivasi, keluarga, promosi, produk, merk, lokasi, dan pelayanan.[4]

Setelah sekian lama berdiri perkembangan BMT Al-Muawanah di IAIN Bengkulu ini sudah mulai menunjukan perubahan yang lebih baik layak nya perkembangan BMT-BMT dikota Bengkulu, salah satu nya BMT Al-Muawanah di IAIN Bengkulu ini banyak Mahasiswa IAIN Bengkulu menjadi nasabah untuk menabung di BMT Al-Muawanah Bengkulu, sedangkan BMT tersebut belum terlalu lama berdiri dan membuka produk tabungan. Antara lain TABUM, SIMPEL, SITAK, SAFITRI, SAHAJI, TAFAQUR. Diantara keenam tabungan itu ada tiga jenis produk tabungan yang merupakan produk baru dari BMT Al-Muawanah antara lain TABUM, SIMPEL, SITAK. Dari ketiga produk tabungan itu saya tertarik untuk

[4] Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Edisi ke Dua, Andi Yogyakart: 2000

meneliti lebih lanjut tentang produk tabungan SIMPEL yang menggunakan akad *Wadi'ah*. Dimana akad *Wadi'ah* tersebut secara istilah adalah akad seseorang kepada pihak lain dengan menitipkan suatu barang untuk dijaga secara layak (menurut kebiasaan). .

Karena menurut pengamatan saya, produk tabungan SIMPEL belum lama diterapkan, tetapi Mahasiswa IAIN Bengkulu sudah banyak menjadi nasabah untuk menabung di BMT Al-Muawanah IAIN Bengkulu. Beranjak dari hal tersebut penulis ingin mengetahui faktor apakah yang mempengaruhi keputusan mahasiswa IAIN Bengkulu dalam menabung pada BMT Al-Muawanah. Dalam hal ini, penulis melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul "Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa IAIN Bengkulu Dalam Menabung Produk SIMPEL Pada BMT Al-Muawanah".

B. Rumusan Masalah

Dari pemaparan latar belakang diatas. maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah faktor-faktor apa yang mempengaruhi keputusan mahasiswa IAIN Bengkulu untuk menggunakan produk tabungan SIMPEL ?.

C. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui apa faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan mahasiswa IAIN Bengkulu menggunakan produk tabungan SIMPEL.

D. Kegunaan Penelitian

1. Secara teoritis

Diharapkan penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai tambahan informasi dan pengetahuan tentang faktor keputusan menabung yang penting guna perkembangan produk tabungan SIMPEL serta bagi para akademisi untuk membantu referensi untuk penelitian-penelitian lanjutan yang membahas tentang pengaruh faktor keputusan terhadap produk tabungan SIMPEL.

2. Secara praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi berbagai pihak, yaitu :

a. Bagi BMT Al-Muawanah diharapkan dapat menjadi rujukan, acuan dan pedoman bagi pihak BMT Al-Muawanah dalam menentukan kebijakan yang dapat menarik minat mahasiswa kembali agar lebih percaya terhadap BMT Al-Muawanah.

b. Bagi mahasiswa IAIN Bengkulu agar dapat lebih mengenal BMT Al-Muawanah dan menaruh minat dalam menggunakan BMT Al-Muawanah, sekaligus dapat menghimbau mahasiswa untuk mengenal dan percaya serta beralih menggunakan BMT AL-Muawanah demi kepentingan masa depan.

E. Penelitian Terdahulu

Adapun skripsi terdahulu yang menjadi sebagai rujukan peneliti diantaranya sebagai berikut:

Jumaris meneliti tentang *faktor-faktor yang mempengaruhi minat mahasiswa akuntansi terhadap perbankan syariah*. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi minat mahasiswa akuntansi dan seberapa besar antara faktor-faktor tersebut (promosi, produk, lokasi, pelayanan dan syariah) terhadap minat mahasiswa akuntansi terhadap perbankan syariah. Juga mengetahui dari faktor tersebut diatas memiliki nilai dan memberikan nilai yang paling dominan dalam mempengaruhi minat mahasiswa akuntansi terhadap perbankan syariah.[5]

M. Rizwar ghazali meneliti tentang, *analisis faktor-Faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah menabung pada pt. Bank rakyat Indonesia (persero), tbk cabang pandanaran semarang*. Tujuan dariPenelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-Faktor yang mempengaruhi Keputusan nasabah dan seberapa besar antara faktor-Faktor tersebut (kualitas pelayanan, promosi, reputasi dan lokasi) terhadap keputusan Nasabah menabung pada pt. Bank rakyat indonesia (persero), tbk Cabang pandanaran semarang. Juga untuk mengetahui dari faktor diatas Memiliki nilai dan memberikan pengaruh

[5]Jumaris, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Akuntansi Terhadap Perbankan Syariah,* (Skripsi, Fakultas Syariah Dan Ekonomi Islam, Cirebon, 2012).

paling dominan dalam keputusan Nasabah menabung pada pt. Bank rakyat indonesia (persero), tbk Cabang pandanaran semarang.[6]

Sakti Hutabarat meneliti tentang *faktor-Faktor yang mempengaruhi Keputusan masyarakat menjadi nasabah bank syariah di pekanbaru*. Tujuan Dari penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-Faktor yangMempengaruhi keputusan masyarakat menjadi nasabah dan seberapa besar antara faktor-Faktor tersebut (fasilitas, layanan, produk dan promosi)Terhadap keputusan masyarakat menjadi nasabah bank syariah di Pekanbaru. Juga untuk mengetahui dari faktor diatas memiliki nilai dan Memberikan pengaruh palIng dominan dalam keputusan masyarakat Menjadi nasabah bank syariah di pekanbaru.[7]

F. Metode penelitian

1. Jenis dan pendekatan penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan *argumentatif kualitatif*. Dan ini adalah penelitian lapangan (*field reserch*), merupakan penelitian yang bertujuan mengungkapkan makna yang diberikan oleh anggota tabungan SIMPEL adalah anggota tabungan yang aktif yang ada di BMT Al-Muawanah IAIN Bengkulu mayarakat dan kenyataan sekitar.

---

[6]M. Rizwan Ghazali, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menabung Pada Pt. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk Cabang Pandanaran Semarang*, (Skripsi, Fakultas Ekonomi, Semarang, 2010).

[7] Sakti Hutabarat, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Menjadi Nasabah Bank Syariah Di Pekanbaru*, (Skripsi, Universitas Pekanbaru, Pekanbaru, 2011).

2. Waktu dan tempat penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan waktu mulai dari Maret 2016 s.d Februari 2017 (jadwal terlampir). Penelitian ini akan dilaksanakan di BMT Al-Muawanah IAIN Bengkulu. Alasan mengapa peneliti memilih tempat penelitian ini dikarenakan keputusan mahasiswa untuk menggunakan BMT Al-Muawanah masih bervariasi, sehingga perlu dikemukakan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan mahasiswa IAIN Bengkulu untuk menggunakan BMT Al-Muawanah.

3. Informan penelitian

Informan yang peneliti ambil adalah hanya penabung aktif yang berada di BMT Al-Muawanah IAIN Bengkulu yang didapat dari observasi awal berjumlah 820 orang, maka dari 820 orang anggota penabung aktif diambil 10% yaitu 82 orang.[8]

4. Sumber dan teknik pengumpulan data

a. Sumber data

Sumber data merupakan bagaimana cara untuk memperoleh data. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan sumber data primer dan data sekunder.

[8] Sugiono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif,Kualitatif, dan Komnbinasi Mixed Methods*, (Bandung : Alfabeta,2014), h.329

1. **Sumber data primer**

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari lapangan, data ini didapat dari sumber pertama dari individu atau perorangan seperti hasil wawancara. Bentuk data dalam penelitian ini berupa hasil wawancara langsung terhadap nasabah produk SIMPEL yang ada di BMT Al-Muawanah IAIN Bengkulu.

2. **Sumber data sekunder**

Sumber data sekunder yaitu data yang diperoleh melalui pengumpulan data, dari dokumen, brosur dan bersifat kepustakaan, bahan kepustakaan yang disangkutkan dengan penelitian, seperti : buku-buku referensi, internet, jurnal, majalah, dan dokumen yang bersangkutan lainnya. Dalam penelitian ini yang menjadi data sekunder dokumen-dokumen, buku-buku, dan dat-data lain yang berkaitan dengan penggunaan BMT Al-Muawanah.

b. Teknik Pengumpulan data

1. Wawancara terstruktur dilakukan dengan para nasabah produk SIMPEL dan mengumpulkan data dengan mengadakan tatap muka secara langsung. Wawancara harus dilakukan dengan memakai suatu pedoman wawancara yang berisi daftar pertanyaan sesuai tujuan yang ingin dicapai.[9]

[9] Sugiono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif,Kualitatif, dan Komnbinasi Mixed Methods*, (Bandung : Alfabeta,2014), h.70

2. Kepustakaan, dalam hal ini peneliti mengumpulkan data yang berasal dari buku-buku, skripsi, serta literatur yang berkaitaan dengan judul penelitian.

5. Instrumen Penelitian

Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

a. Pedoman wawancara digunakan untuk penelitian lapangan, dimana peneliti membuat daftar pertanyaan yang kemudian digunakan sebagai acuan dalam mendapatkan informasi yang dibutuhkan dari informan.
b. Dokumentasi. Adapun alat yang digunakan dalam berlangsungnya wawancara dengan nasabah adalah kamera sebagai alat dokumentasi untuk observasi awal.

6. Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitian kualitatif, dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu.

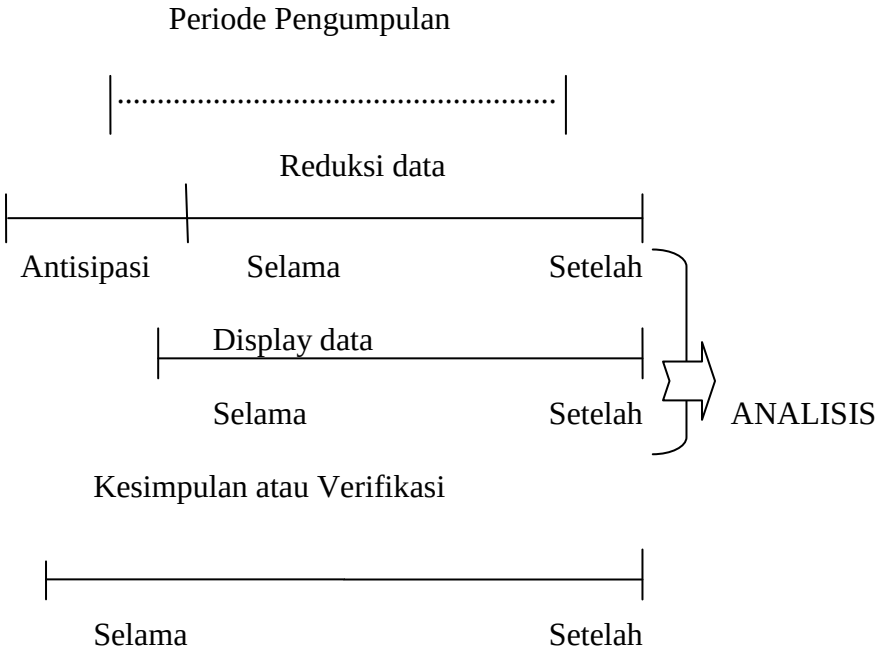
Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan konsep Miles dan Huberman,[10] dimana aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sampai datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu reduksi data, proses mendata semua hasil penelitian baik dari observasi maupun dari hasi wawancara serta data akan diuraikan

[10] Sugiono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif,Kualitatif, dan Komnbinasi Mixed Methods*, (Bandung : Alfabeta,2014), h.331

sesuai dengan rumusan masalah. Kemudian melakukan editing yaitu meneliti dan memperbaiki kembali data yang telah diperoleh untuk menjamin apakah data sudah dipertanggungjawabkan sesuai realita. Setelah itu melakukan penarikan kesimpulan dari pernyataan umun ke pernyataan khusus. Langkah-langkah analisis ditujukan pada gambar berikut :

Gambar

Tahapan Model Miles Dan Huberman



Sumber : Sugiono[11]

7. Sistematika Penulisan

Dalam sistem pembahasan bertujuan untuk mengarah dan memperjelas secara garis besar dari masing-masing bab secara sistematis supaya tidak terjadi kesalahan dalam penyusunan. Setiap masing-masing bab menampakkan karakteristik yang berbeda namun dalam suatu kesatuan yang tak terpisah. Adapun sistematika pembahasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

[11] Sugiono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Komnbinasi Mixed Methods,...,* h.334-335

BAB I pendahuluan, bab ini berisi pendahuluan, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, penelitian terdahulu, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan..

BAB II kajian teori, membahas pengertian perilaku konsumen, keputusan pembelian, faktor-faktor yang mempengaruhi yang mempengaruhi keputusan pembelian, pengertian tabungan, sarana penarikan, tujuan dan manfaat menabung, keuntungan menabung, tabungan SIMPEL, rukun dan syarat *wadi'ah,* macam-macam *wadi'ah*, keuntungan laba bagi *wadi'ah*, persyaratan bagi penabung.

BAB III Gambaran umum objek penelitian, bab ini berisikan. pengertian BMT, fungsi BMT, prinsip-prinsip dalam BMT, kegiatan operasional BMT, profil BMT Al- Muawanah, visi dan misi BMT Al-Muawanah, produk pembiayaan atau penyaluran, layanan jasa, produk simpanan/tabungan.

BAB IV hasil penelitian dan pembahasan, bagian ini menjelaskan tentang keputusan mahasiswa menabung, produk SIMPEL di BMT Al-Muawanah, dan pembahasan.

BAB V penutup, bab ini menjelaskan tentang kesimpulan dan saran dari peneliti terhadap hasil penelitian yang telah dilaksanakan, menjelaskan analisis tentang produk tabungan SIMPEL di BMT Al-Muawanah, menjelaskan analisis tentang minat mahasiswa menabung produk SIMPEL di BMT Al-Muawanah.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Prilaku konsumen

1. Pengertian prilaku konsumen

Prilaku konsumen merupakan bidang kajian untuk menjelaskan bagaiman orang membeli, apa yang mereka beli, kapan mereka membeli, dan mengapa mereka membeli dengan cara memadukan unsur-unsur psikologi, sosiologi, sosio psikologis, antropologi dan ekonomi untuk memahami konsumen dalam proses pembuatan keputusan pembeli, baik secara individu maupun komunitas atau kelompok.

Kajian prilaku konsumen berfokus pada bagaiman individu membuat keputusan untuk membelanjakan sumber daya mereka yang tersedia (waktu, uang, usaha) untuk barang-barang konsumsi terkait. Prilaku konsumen adalah studi proses yang terlibat ketika individu atau kelompok memilih, membeli, menggunakan atau mengatur produk, jasa, ide atau pengalaman untuk memuaskan kebutuhan atau keinginan. Definisi prilaku konsumen adalah proses dan kegiatan seseorang yang terlibat dalam mencar, memilih, membeli, menggunakan, mengevaluasi dan atau mengelola produk dan layanan untuk memenuhi kebutuhan keinginann nya.[12]

[12] Apipah, R, G, Gloria, K. Q. Kwame. A. B. 2011. *Costemer Satisfaction In Outdoor Advertising Industry*. (PT International Journal Of Marketing Studies), h. 82

Pemahaman prilaku yang baik menjadi garansi bagi kelangsungan hidup perusahaan (artinya bahwa kelangsungan perusahaan itu sangat ditentukan oleh pelanggan, baik pelanggan akhir, maupun pelanggan industri), dan membantu marketing untuk terus mempelajari strategi pemasaran yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan konsumen, antara lain:

a. Bagaimana konsumen berfikir, merasa, alasan, dan memilih antara alternatif yang berbeda (misalnya merek, produk).
b. Bagaimana konsumen dipengaruhi oleh lingkingannya (misalnya budaya, keluarga, simbul, media).
c. Prilaku kosumen saat berbelanja atau membuat keputusan pemasaran lainny.
d. Keterbatasan pengetahuan konsumen atau kemampuan pengelolahan informasi memengaruhi keputusan dan hasil pemasaran.
e. Bagaimana motivasi konsumendan strategi keputusan berbeda antara produk yang berbeda dalam tingkat pentingnya atau minat konsumen.
f. Bagaimana beradaptasi, meningkatkan kempanye pemasaran yang lebih efektif dalam mencapai konsumen.[13]

Melalui pemahaman prilaku konsumen secara mendalam, marketer dapat menyusun strategi dan program pemasaran yang tepat untuk memanfaatkan setiap peluang yang ada secara optimal untuk menghasilkan laba di atas para pesaingnya.

---

[13] Abdallat, M. A, And Hesmen sayed, *Consumer Behavior Models In Tour Ism Analisis* (King Soud University: Department of Taurism In Hospitallity: 2010), h.162

Prilaku konsumen merupakan respons psikologis yang kompleks yang muncul dalam bentuk prilaku, tindakan yang khas secara perseorangan yang langsung terlibat dalam usaha memperoleh, dan menggunakan produk, termasuk dalam melakukan pembelian ulang.

B. keputusan pembeliaan

Peran seseorang (bukan pembel utama) dalam pembelian terkadang menjadi faktor pendorong yang sangat kuat bagi pengambil keputusan pembelian. Sejumlah orang yang mungkin terlibat dalam keputusan pembelian, adalah sebagi berikut:

a. *Initiator* adalah orang yang pertama kali menyadari adanya kebutuhan yang belum terpenuhi dan berinisiatif mengusulkan untuk membeli produk tertentu.
b. *Influencer* adalah orang yag sering berperan sebagai pemberi pengaruh yang karena pandanga, nasehat atau pendapatnya mempengaruhi keputusan pembelian.
c. *Decider* adalah orang berperan sebagai pengambil keputusan dalam menetuka apakah produk jadi dibeli, produk apa yang akan dibeli, bagaimana cara membeli, dan dimana produk itu dibeli.
d. *Buyer* adalah orang yang melakukan pembelian aktual.
e. *User* adalah orang yang mengonsumsi atau menggunakan produk yang dibeli.

F. *Marketer* harus paham betul peran-peran tersebut dijalankan oleh siapa, jika dalam satu keluarga peran datas diaminkan oleh anak, ibu dan lebih

dominan ditetukan oleh seorag bapak, maka pesan komunikasi pemasaran harus diarahkan pada yang lebih dominan sebagai pengambilan keputusan akhir untuk melakukan pembelian.

C. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelia

faktor yang mempengaruhi minat konsumen adalah faktor internal dan eksternal. Faktor internal terdiri atas faktor pribadi, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup, sikap dan motivasi. Sedangkan faktor eksternal terdiri atas faktor promosi, produk, lokasi, dan pelayanan. Menurut Fred Selnes bahwa pada bisis-bisnis industridan jasa,nama (merk) lebih sering dihubungkan dengan reputasi perusahaan daripada dengan produk atau jasa itu sendiri. Karena itu salah satu pertimbangan nasabah dalam menabung di Bank adalah reputasi perusahaan tersebut di mata nasabahnya, karena kepercayaan merupakan salah satu faktor utama bagi nasabah untuk mempercayakan uangnya di tabung atau di investasikan pada bank tersebut. Berdasarkan kutipan diatas, maka peneliti tertarik untuk mengetahui beberapa dari faktor tersebut yang mempengaruhi keputusan nasabah.

1. Kualitas Pelayanan

Pelayanan (service) adalah setiap kegiatan atau manfaat yang dapat diberikan suatu pihak kepada pihak lainnya yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak pula berakibat pemilikan sesuatu dan produksinya dapat dikaitkan dengan suatu produk fisik. Pelayanan atau service merupakan cara promosi secara tidak langsung yang dilakukan oleh bank, karena jika pelayanan yang diberikan kepada konsumen baik maka nasabah akan

merasa puas dan hasil ini dapat dijadikan alat untuk menarik nasabah lebih banyak lagi. Pelayanan nasabah merupakan faktor yang penting dalam menghimpun dana masyarakat.

2. promosi

Agar produk mempunyai daya saing dipasar, setelah produk disesuikan dengan permintaan pasar dan kombinasi harga produk telah disesuaikan dengan daya beli konsumen, selanjutnya perusahaan perlu memperkenalkan produk tersebut kepada calon konsumen. Kegiatan memperkenalkan produk dalam pemasaran disebut sebagai promosi. Dan promosi merupakan salah satu kegiatan bauran pemasaran yang sangat penting dilakukan perusahaan dalam rangka memperkenalkan produk ke pasar. Pada prinsipnya tujuan dari kegiatan promosi yang dilakukan perusahaan selain untuk memperkenalkan produk kepada konsumen juga bertujuan untuk mempengaruhi konsumen agar ingin membeli produk yang ditawarkan.

3. Produk

Produk dalam hal ini berbentuk jasa, yang mana jasa merupakan aktivitas, manfaat atau kepuasan yang ditawarkan untuk dijual.

Atribut produk yag setidaknya penting dipandang konsumen untuk dijadikan dasar pengambilan keputusan pembelian selai merek tetapi juga kemasan, lebeling, garansi da pelayanan.

4. lokasi

Menentukan lokasi tempat untuk setiap bisnis merupakan suatutugas penting bagi pemasar, karena keputusan yang salah dapat mengakibatkan kegagalan sebelum bisnis dimulai. Memilih lokasi merupakan keputusan penting untuk bisnis yang harus membujuk pelanggan untuk datang ke tempat bisnis dalam pemenuhan kebutuhannya.

menurut Lupiyoadi mendefinisikan lokasi adalah tempat di mana perusahaan harus bermarkas melakukan operasi. Dalam hal ini ada tiga jenis interaksi yang mempengaruhi lokasi, yaitu:

a. Konsumen mendatangi pemberi jasa (perusahaan), apabila keadaannya seperti ini maka lokasi menjadi sangat penting. Perusahaan sebaiknya memilih tempat dekat dengan konsumen sehingga mudah dijangkau dengan kata lain harus strategis.
b. Pemberi jasa mendatangi konsumen, dalam hal ini lokasi tidak terlalu penting tetapi yang harus diperhatikan adalah penyampaian jasa harus tetap berkualitas.
c. Pemberi jasa dan konsumen tidak bertemu secara langsung, berarti service provider dan konsumen berinteraksi melalui sarana tertentu seperti telepon,komputer dan surat. Pertimbangan-pertimbangan yang cermat dalam menentukan lokasi.

5. Merk

Merk dianggap unsur penting dalam meningkatkan reputasi perusahaan. Posisi merek bukan saja penting dalam pengelolaan produk,

tetapi juga dalam pemasaran sendiri. Salah satu penyebab utama kegagalan produk-produk baru adalah kegagalan pengelolaandan pengembangan merek. Sebaliknya, banyak produk yang sukses karena pengelolaan mereknya sukses. Keberhasilan pemasar mengelola mereknya terkait dengan sebuah istilah yang selalu disebut dalam pembahasan merek, yaitu brand equity. Brand equity adalah nilai yang dimiliki oleh sebuah merek. Tinggi rendahnya equiti ini ditentukan oleh sejauh mana konsumen:

a. Akan mengenalnya sebuah merek (brand awareness)

b. Loyal untuk selalu membeli merek tersebut (brand loyalty)

c. Asosiasi tentang satu hal dengan merek tersebut (strongassociation)

6. Motivasi

dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia motivasi adalah dorongan yang timbul pada diri seseorang secara sadar atau tidak sadar untuk melakukan suatu tindakan dengan tujuan tertentu.[14] Menurut Schiffman dan Kanuk dalam samarwan mendefinisikan motivasi sebagai daya penggerak didalam individu yang mendorong mereka ke suatu tindakan. Daya penggerak ini diperoleh dari suatu kebutuhan tak dipenuhi.[15] Menurut Mowen dalam Huriyati mendefinisikan motivasi adalah keadaan yang di aktifasi atau digerak kan dimana seseorang mengarahkan prilaku

[14] Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar*, h. 930

[15] Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran.* (Ghalia Indonesia: Bogor, 2004), h. 24

berdasarkan tujuan, dalam hal ini termasuk golongan, keinginan, dan hasrat.[16]

Menurut Sumarwan bahwa motivasi muncul karena adanya kebutuhan yang dirasaka oleh konsumen. Kebutuhan itu sendiri muncul karena konsumen merasakan ketidaknyamanan antara yang dirasakan dan yang sesungguhnya dirasakan. Kebutuhan yang dirasakan tersebut mendorong seseorang untuk melakukan tindakan untuk memenuhi kebutuhan itu. Skinner dalam Handoko mengemukakan pendekatan lain terhadap motivasi yang memengaruhi dan mengubah prilaku kerja, yaitu teori pembentukan prilaku. Pendekatan ini didasarkan atas hukum pengaruh yang menyatakan bahwa prilaku yang diikuti oleh konsekuensi–konsekuensi pemuasan cenderung diulang. Sedangkan prilaku yang diikuti dengan konsekuensi-konsekuensi hukuman cenderung tidak diulang. Dengan demikian, prilaku individu di masa yang akan datang diperkirakan atau dipelajari dari pengalaman di waktu yang lalu. Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa motivasi merupakan suatu dorongan yang ada dalam diri seseorang untuk melakukan suatu yang dilandasi oleh keinginan.

7. Keluarga

Keluarga atau famili adalah kelompok yang terdiri dari dua orang atau lebih yang berhubungan melalui darah, perkawinan, adopsi, dan tempat

[16] Ratih Huriyati, *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen Fokus Pada Konsumen Kartu Kredit Perbankan,* (Bandung: Alfabeta, 2005), h. 83

tinggal. Bentuk-bentuk keluarga adalah keluarga inti, keluarga besar, keluarga orietasi dan keluarga prokreasi. Keluarga inti adalah kelompok langsung yang terdiri atas ayah, ibu dan anak yang tinggal bersama. Keluarga besar mencakup keluarga inti ditambah kerabat lain seperti kakek, paman dan bibi, sepupu dan kerabat karena perkawinan. Keluarga orientasi adalah keluarga dimana seseorang dilahirkan, keluarga prokreasi adalah keluarga yang ditegakkan melalui perkawinan. Keluarga mempunyai pengaruh yang sangat kuat pada prilaku seseorang, hal ini dapat dimaklumi karena dalam suatu keluarga antara satu anggota keluarga dengan anggota keluarga lain mempunyai pengaruh dan peranan yang sama pada saat melakukan pembelian sehari-hari.

Anggota keluarga merupakan kelompok primer yang paling berpengaruh. Orientasi keluarga terdiri dari orang tua seseorang. Dari orang tua, seseorang memperoleh orientasi dari agama, politik, ekonomi serta suatu rasa ambisi pribadi, penghargaan pribadi, dan cinta. Bahkan jika si pembeli tidak berinteraksi lagi dengan orang tuanya, pengaruh orang tua terhadap prilaku si pembeli terhadap suatu barang bisa saja tetap signifikan. Di negara-negara mana orang tua hidup bersama anak-anak mereka yang sudah dewasa pengaruh mereka bisa saja bersifat *substansial*.

D. Tabungan

1. Pengertian Tabungan [17]

Tabungan merupakan simpanan yang paling populer dikalangan masyarakat umum. Dari sejak kanak-kanak kita sudah di anjurkan untuk hidup hemat dengan cara menabung. Pada awal nya menabung masih secara sederhana, menyimpan uang dibawah bantal atau dalam celengan dan disimpan dirumah. Namun, faktor resiko menyimpan uang dirumah begitu besar seperti resiko kehilangan atau kerusakan. Kerugian lain nya adalah menabung dirumah tidak akan pernah bertambah atau berbunga, jadi tetap saja sama seperti sejumlah uang yang disimpan.

Sesuai dengan perkembangan zaman, dewasa ini kegiatan menabung sudah beralih dari rumah ke lembaga keuangan seperti bank dan lembaga keuangan lain nya. Menabung di bank dan lembaga keuangan lain nya bukan saja menghindari dari kehilangan atau kerusakan, akan tetapi juga bisa memperoleh penghasilan dari bunga. Dengan demikian, jumlah uang akan bertambah dari waktu kewaktu sekalipun tidak di tambah.

Simpanan tabungan juga memiliki syarat-syarat tertentu bagi pemegang nya dan persyaratan masing-masing bank berbeda satu dengan yang lainnya. Disamping persyaratan yang berbeda, tujuan nasabah menyimpan uang di rekening tabungan juga berbeda. Demikian pula sasaran

[17]Nitisusastro Mulyadi, *Prilaku Kosumen* (Alfabeta CV: Bandung, 2013), h. 62

bank dalam memasarkan produk tabungan nya juga berbeda sesuai dengan sasaran yang diinginkan.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, menabung adalah kegiatan menyimpan uang dicelengan, pos, bank, dan sebagainya.[18] dalam melakukan kegiatan menabung tentunya yang menjadi media nya adalah tabungan. Tabungan yang tidak dibenarkan yaitu tabungan yang berdasarkan perhitungan bunga. Tabungan yang dibenarkan yaitu tabungan yang berdasarkan prinsip *mudharabah* dan *wadi'ah.*

Menurut salah satu buka Pengantar Perbankan Teori dan Aplikasi. Pengertian tabungan dalam perbankan syariah adalah, dalam perbankan syariah fasilitas tabungan juga tersedia. Artinya ketika seorang nasabah merasa lebih nyaman menyimpan uang di bank syariah dibandingkan pada bank konvensional karna alasan-alasan tertentu maka bank syariah adalah pilihan tepat.

Simpanan yang dilakukan oleh nasabah di bank syariah dapat menggunakan akad *wadi'ah* atau *mudharobah.* Nasabah yang menempatkan dananya dalam akad *wadi'ah* akan mendapatkan bonus dari bank syariah. Masyarakat yang menempatkan dananya dalam akad *mudharobah* akan mendapatkan *return* berupa bagi hasil. Besarnya bagi hasil telah ditetapkan sesuai dengan *nisbah* yang disepakati antara bank syariah dengan nasabah

[18] Dapertemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa* (PT. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta, 2008), h. 1372

investor. *Nisbah* adalah persentase tertentu yang disepakati antara nasabah dan bank, yang digunakan sebagai dasar untuk pembagian hasil kepada masing-masing pihak.

Sebagai catatan tambahan bahwa kondisi *nisbah* sangat tergantung pada kondisi finansial bank tersebut. Artinya jika kondisi keuntungan bank sangat baik atau tinggi maka besarnya *nisbah* yang diterima juga akan tinggi, namun begitu juga jika kondisi keuntungan perbankan tersebut rendah maka *nisbah* yang diterima juga akan rendah. Konsep *mudharobah* ini memang dianggap sangat simpel dan cenderung sangat adil serta mudah untuk dipahami, seperti kata pepatah berat sama-sama dipikul dan ringan sama-sama dijinjing.

Dalam sebuah buku yang berjudul "perilaku konsumen" menyebutkan pengertian tabungan yaitu dana yang berasal dari pihak ketiga yang diletakka disebuah perbankan yang mana dana tersebut bisa ditarik kapan saja termasuk bisa mempergunakan ATM *(Automatic Teller Machine).*

Pengertian tabungan menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 tahun 1998 adalah simpanan yang penarikan nya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan alat lain nya yang dipersamakan dengan itu.

Pengertian penarikan hanya dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati maksudnya untuk menarik uang yang disimpan direkening

tabungan antar satu bank dengan bank lainnya berbeda, tergantung dari bank yang mengeluarkannya. Hal ini sesuai pula dengan perjanjian yang telah dibuat antara bank dengan si penabung. Sebagai contoh dalam hal frekuensi penarikan, apakah 2 kali seminggu atau setiap hari atau mungkin setiap saat seperti rekening giro. Yang jelas haruslah sesuai dengan perjanjian sebelumnya yang telah dibuat oleh bank. Apabila nasabah menyimpam uang tersebut maka otomatis nasabah menyetujuinya. Kemudian dalam hal sarana atau alat penarikan tergantung pada perjanjian yang telah dibuat oleh bank.

Berdasarkan pengertian tersebut dapat disimpulkan tabungan adalah simpanan dari pihak ketiga yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro dan atau alat lainya yang dapat dipersamakan dengan itu. Selain itu, tabungan juga sering diartikan sebagai pendapatan suatu masyarakat yang tidak di belanjakan dan hanya disimpan sebagai cadangan yang digunakan untuk berjaga-jaga dalam jangka pendek.

2. Sarana Penarikan[19]

Untuk menarik dana yang ada direkening tabungan dapat digunakan berbagai sarana atau alat penerikan. Dalam praktek nya ada beberapa alat penarikan yang dapat digunakan, hal ini tergantung bank masing-masing. menggunakan sarana yang mereka inginkan. Alat-alat yang sering digunakan adalah sebagai berikut.

a. Buku Tabungan

[19] Nitisusastro Mulyadi, *Prilaku Kosumen* (Alfabeta CV: Bandung, 2013), h. 64

Merupakan buku yang dipegang oleh nasabah. Buku tabungan berisi catatan saldo tabungan, transaksi penarikan, transaksi penyetoran dan pembebanan-pembebanan yang mungkin terjadi pada tanggal tertentu. Buku ini digunakan pada saat penarikan, sehingga langsung dapat mengurangi saldo yag ada dibuku tabungan tersebut.

b. Slip Penarikan

Merupakan formulir untuk menarik sejumlah uang dari rekening tabungan nya. Didalam formulir penarikan nasabah cukup menulis nama, nomor rekening, jumlah uang, serta tanda tangan nasabah. Formulir penarikan ini sering disebut juga slip penarikan dan biasanya digunakan barsamaan dengan buku tabungan.

c. Kuitansi

Kuitansi juga merupakan formulir penarikan dan juga merupakan bukti penarikan yang dikeluarkan oleh bank yang fungsinya sama dengan slip penarikan. Didalam kuitansi tertulis nama penarik, jumlah uang, dan tanda tangan penarik. Alat ini juga dapat digunakan secara bersamaan dengan buku tabungan.

d. Kartu yang terbuat dari plastik[20]

Yaitu sejenis kartu kredit yang terbuat dari plastik yang dapat digunakan untuk menarik sejumlah uang dari tabungannya, baik bank

[20] Nitisusastro Mulyadi, *Prilaku Kosumen* (Alfabeta CV: Bandung, 2013), h. 65

maupun di mesin ATM. Mesin ATM ini biasanya tersebar ditempat-tempat strategis

3. Tujuan dan Manfaat Menabung

   a. Menabung memiliki tujuan sebagai berikut:

      1. Menghemat pengeluaran agar hidup tidak boros
      2. Mengatur keuangan dengan baik
      3. Merencanakan dan mempersiapkan hari depan
      4. Menyukseskan pembangunan.

   b. Manfaat menabung adalah sebagai berikut:

      1. Memenuhi kebutuhan mendesak
      2. Memenuhi biaya berbagai macam keperluan
      3. Memenuhi kebutuhan untuk masa depan.

4. Keuntungan Menabung

Memiliki Kebiasaan menabung sudah jelas sangat berguna untuk masa depan kita. Menabung adalah menyimpan sejumlah uang agar dapat digunakan di kemudian hari jika diperlukan. Semakin banyak uang yang ditabung maka semakin baik. Ada pepatah yang mengatakan "hemat pangkal kaya", ini maksudnya apabila kita rajin menyimpan banyak uang dan hidup sederhana tidak berlebihan maka pada akhirnya kita akan dapat menikmati hasil yang membahagiakan.

Jangan lupa bahwa menabung ada batasnya. Bayarlah kewajiban pajak dan zakat anda sebelum menabung serta mengamalkan sebagian uang kita untuk ibadah agar lebih bahagia di kehidupan selanjutnya kelak.

Membiasakan diri menabung dari kecil akan dapat membentuk sifat hemat, berfikir jauh ke depan, tidak egois, sabar, dan lain sebagainya. Untuk itu jika kita memiliki anak maka didiklah anak kita supaya menjadi penabung yang ulung. Tetapi hindari hemat yang berlebihan atau kekhawatiran pada persepsi kebutuhan masa depan yang negatif agar kita tidak menjadi orang yang memiliki sifat pelit atau kikir.

menabung merupakan kegiatan menyimpan sebagian uang yang kita punyai pada suatu tempat. Hal tersebut bertujuan untuk menjalankan pola hidup hemat dan juga merupakan pembangunan karakteristik untuk tidak menghamburkan uang yang sangat diterapkan sejak usia dunia dini.

Manfaat menabung memang tidak bisa dipungkiri kegunaannya bagi kehidupan, terlebih pada bidang keuangan. Tidak jarang orang yang berpenghasilan tinggi, namun tidak terlihat hasilnya. Hal tersebut bisa saja terjadi karena cara mengatur keuangannya yang belum benar yang ditambah pula dengan kebiasaan tidak menabung.

Kegiatan menabung memang sering dirasakan sulit untuk dilakukan oleh sebagian orang, padahal jika kita mengetahui manfaat menabung ini, tidak ada alasan untuk tidak melakukannya, seperti berikut ini :

a. Belajar hidup hemat.

Kegiatan menabung yang dilakukan secara rutin setelah gajian misalnya, akan membuat seseorang menyisakan pendapatannya sehingga

menghindari jajan-jajan yang kurang berguna. Uang tersebut sudah dialokasikan untuk menabung.

b. Ketersediaan uang disaat mendesak.

Kita tidak pernah mengetahui apa yang akan terjadi di masa depan, salah satunya ketika jatuh sakit. Saat sakit tentu saja kita membutuhkan pengobatan, uang tabungan ini bisa dipergunakan untuk mengantisipasi keadaan mendadak yang bisa saja datang tiba-tiba.

c. Mencegah berhutang.

Keadaan yang mendesak seperti sakit yang membutuhkan perawatan namun, tidak memiliki ketersediaan dana mau tidak mau jalan berhutanglah yang ditempuh. Berhutang kepada bank contohnya, akan berbunga dan malah akan memperberat saat pembayaran. Dengan menabung kita tidak perlu mengalami hal tersebut.

d. Investasi.

Salah satu syarat dalam melakukan investasi adalah dengan menabung, tidak mungkin anda dapat memikirkan investasi tanpa menabung dari awal.

Dalam praktik perbankkan di indonesia dewasa ini terdapat beberapa jenis tabungan. Perbedaan jenis tabungan ini hanya terletak dari fasilitas yang diberikan kepada si penabung, sehingga dengan demikian si penabung mempunyai banyak pilihan, jenis-jenis tabungan adalah sebagai berikut:

a. Tabanas yaitu tabungan pembangunan nasional
b. Taska yaitu tabungan yang dikaitkan dengan asuransi jiwa
c. Tabum yaitu tabungan umum
d. Simpel yaitu simpanan pelajar
e. Sitak yaitu simpanan tabungan anak
f. Safitri yaitu simpanan hari raya idul fitri
g. Sahaji yaitu simpanan haji
h. Tafaqur yaitu tabungan fasilitas qurban
i. Dan masih banyak tabungan lain.

5. Tabungan SIMPEL[21]

Disini akan dibahas lebih rinci mengenai tabungan simpel yang menggunakan akad *wadi'ah,* tabungan *wadi'ah* adalah Dimana akad *Wadi'ah* tersebut secara istilah adalah akad seseorang kepada pihak lain dengan menitipkan suatu barang untuk dijaga secara layak (menurut kebiasaan). .

Dalam *Ensiklopedi* Hukum Islam *Wadi'ah* secara bahasa bermakna meninggalkan atau meletakkan, yaitu meletakkan sesuatu pada orang lain untuk dipelihara atau dijaga. Sedangkan secara istilah adalah Memberikan kekuasaan kepada orang lain untuk menjaga hartanya atau barangnya dengan secara terang-terangan atau dengan isyarat yang semakna dengan itu. Singkatnya, *Wadi'ah* juga bisa di artikan titipan,

[21] Brosur , BMT AL-Mawanah, IAIN Bengkulu, 2015

6. Rukun dan Syarat *Wadi'ah*[22]

Menurut Imam Abu Hanafi, rukun *wadi'ah* hanya *ijab* dan *qabul*. Sedangkan menurut Jumhur Ulama rukun *wadi'ah* ada tiga,yaitu :

a. Barang yang dititipkan harus dihormati (*muhtaramah*) dalam pandangan syariat.
b. Barang titipan harus jelas dan bisa dipegang atau dikuasai. Maksudnya adalah barang yang dititipkan dapat diketahui identitasnya dan dapat dikuasai untuk dipelihara.
c. Adanya akad, adapun syaratnya adalah :

7. Macam-macam *Wadi'ah*[23]

Berdasarkan sifat akadnya, *wadi''ah* dapat dibagi menjadi dua bentuk yaitu:

a. *Wadi'ah yad amanah* : adalah akad penitipan barang di mana pihak penerima titipan tidak diperkenankan menggunakan barang uang yang dititipkan dan tidak bertanggung jawab atas kerusakan atau kehilangan barang titipan yang bukan diakibatkan perbuatan atau kelalaian penerima.
b. *Wadi'ah yad dhamanah*: Akad penitipan barang di mana pihak penerima titipan dengan atau tanpa izin pemilik barang dapat memanfaatkan barang titipan dan harus bertanggung jawab terhadap kehilangan atau kerusakan barang. Semua manfaat dan keuntungan yang diperoleh dalam penggunaan barang tersebut menjadi hak penerima titipan.

[22] Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (PT Raja Grafindo Persada:2007), h. 155
[23] Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (PT Raja Grafindo Persada:2007), h. 157

c. *Wadi'ah yad amanah* berubah menjadi *yad dhomanah*

Wadi'ah yad amanah dapat berubah menjadi *yad dhomanah* oleh sebab-sebab berikut :

1. Barang titipan tidak dipelihara oleh orang yang dititipi.
2. Barang titipan itu dititipkan oleh pihak kedua kepada orang lain (pihak ketiga) yang bukan keluarganya atau tanggung jawabnya.
3. Barang titipan dimanfaatkan oleh orang yang dititipi.
4. Orang yang dititipi *wadi'ah* mengingkari *wadi'ah* itu.
5. Orang yang dititipi mencampurkan barang titipan dengan harta pribadinya sehingga sulit dipisahkan.
6. Orang yang dititipi melanggar syarat-syarat yang telah ditentukan.
7. Barang titipan dibawa bepergian.

8. Keuntungan *Laba* dalam *Wadi'ah.*[24]

Ulama berbeda pendapat mengenai pengambilan *laba* atau bonusnya, yaitu:

a. Menurut ulama Syafi'iyah, tidak boleh mengambil keuntungan atau bonus yang tidak disyaratkan diawal akad dari pemanfaatan barang yang dititipkan dan akad nya bisa gugur.
b. Sedangkan menurut ulama Hanafiyah dan Malikiyah boleh menerima *laba* yang diberikan oleh orang yang dititipi.

Sedangkan apabila imbalan yang diterima dari bank berupa bunga, maka ulama Hanafiah mengatakan keuntungan tersebut harus di *shodakah*

[24]Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (PT Raja Grafindo Persada:2007), h. 159

kan, sedangkan menurut ulama Maliki keuntungan tersebut harus diserahkan ke *baitul mal* (kas negara).

9. Ayat tentang *Wadi'ah*.

أَدَ الأَمَانَةُ إِلَى مَنِ ائْتَمَنَكَ وَلاَ تَخُنْ مَنْ خَانَكَ

Artinya: "*Tunaikanlah amanah kepada orang yang mengamanahkan kepadamu, dan janganlah kamu mengkhianati orang yang mengkhianatimu."*(HR. Abu Dawud dan Tirmidzi, di shahihkan oleh Syaikh Al Albani dalam Al Irwaa' 5/381)

10. Persyaratan Bagi Penabung

Untuk menabung di bank diperlukan berbagai persyaratan. Tujuannya adalah agar pelayanan yang diberikan kepada para nasabah menjadi sempurna. Disamping itu, juga memberikan keamanan dan kemudahan serta keuntungan bagi bank maupun nasabah nya.[25]

Hal-hal yang berkaitan dengan tabungan dapat diatur oleh bank penyelenggara, asal sesuai dan tidak bertentangan dengan ketentuan BI. Pengaturan sendiri oleh masing-masing bank agar tabungan dibuat semenarik mungkin sehingga, nasabah bank tertarik untuk menabung di bank yang mereka inginkan.

[25] Kasmir Dr, *Dasar-Dasar Perbankan Edisi Revisi.* (PT Raja Grafindo Persada: Jakarta, 2002), h. 95

a. Bank penyelenggara

Setiap bank bisa menyelenggarakan tabungan, baik bank pemerintah maupun bank swasta, dan semua bank umum serta bank perkreditan rakyat (BPR), kecuali bank asing.

b. Persyaratan penabung

Untuk syarat-syarat menabung, seperti prosedur yang harus dipenuhi, yaitu jumlah setoran, jumlah penarikan, umur penabung maupun kelengkapan dokumen lainnya tergantung bank yang bersangkutan.

c. Jumlah setoran

Baik untuk setoran minimal waktu pertama kali menabung maupun setoran selanjutnya serta jumlah minimal yang harus tersedia dibuku tabungan tersebut, juga diserahkan kepada bank penyelenggara.

d. Pengambilan tabungan

Merupakan jumlah maksimal yang harus ditarik, yaitu tidak melebihi saldo minimal dan frekuensi penarikan dalam setiap harinya, apakah setiap saat atau setiap hari tergantung bank yang bersangkutan.[26]

e. Insentif

Besarnya *insentif* tabungan dan cara perhitungan *intensif* didasarkan apakah harian, saldo rata-rata atau terendah diserahkan sepenuhnya kepada

[26] Kasmir Dr, *Dasar-Dasar Perbankan Edisi Revisi.* (PT Raja Grafindo Persada: Jakarta, 2002), h. 96

bank-bank penyelenggara, baik berupa hadiah, candramata, dan lain sebagainya dengan tujuan untuk menarik nasabah agar menabung.

f. Penutupan tabungan

Syarat-syarat untuk ditutupnya tabungan oleh bank dapat dilakikan oleh nasabah sendiri atau ditutup oleh bank karena alasan tertentu. Sebagai contoh nasabah sudah tidak aktif lagi melakukan transaksi selama 3 bulan.

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Pengertiaan BMT

Baitul Maal Wattamwil (BMT) merupakan suatu lembaga ekonomi rakyat yang berupaya mengembangkan usaha-usaha *produktif* dan *ivestasi* dalam meningkatkan kegiatan ekonomi pengusaha kecil berdasarkan prinsip syari'ah dan prinsip koperasi. *Baitul maal wattamwil* (BMT) merupakan sarana pengelolaan dari ummat, oleh ummat dan untuk ummat *(mashlahah amanah)* yang bebas dari *riba*. Secara *harfiah* atau *lughowi baitul maal* bararti rumah harta benda atau kekayaan dan *baitul tamwil* berarti rumah usaha. *Bait* yang artinya bangunan atau rumah dan *tamwil* artinya pengembangan harta kekayaan.

Baitul Maal Wattamwil (BMT) sebagai wahana transformasi ekonomi dari para *aghniya'* (pemilik uang) kepada *dhuafa,* pedagang kecil yang membutuhkan modal usaha. Fungsi BMT tidak hanya *profit oriented* tetapi juga *social oriented*.[27]

Dilihat dari segi istilah *fiqh*, *baitul maal* adalah suatu lembaga atau badan yang bertugas untuk mengurusi kekayaan negara terutama keuangan, baik yang berkenaan dengan soal pemasukkan dan pengelolaan, maupun yang berhubungan dengan masalah pengeluaran dan lain-lain, sedangkan *baitul tamwil* berarti rumah penyimpanan harta milik pribadi yang dikelola oleh suatu

[27] Ahmad Radoni dkk, *Lembaga Keuangan Syari'ah.* (Zikrul Hakim : Jakarta, 2008), h. 68

lembaga untuk dikembangkan untuk sebagai penunjang usaha-usaha produktif dalam hal permodalan.[28]

Baitul Maal Wattamwil (BMT) adalah lembaga yang kegiatan nya menghimpun dana dari masyarakat yang bersifat komersial maupun non komersial dan menyalurkan kembali kepada masyarakat baik dalam bentuk *zakat* maupun pembiayaan *investa*si.

B. Fungsi BMT

Secara konseptual BMT memiliki dua fungsi, yaitu sebagai *Baitul Maal* dan *Baitul tamwil.*

1. *Baitul Maal*

adalah institusi atau lembaga yang usaha pokok nya adalah menerima dan menyalurka dana umat islam yang bersifat non-komersial. Sumber dana *Baitul Maal* berasal dari *zakat, infaq, shodaka*h, *hibah,* sumbangan dan lain-lain. Adapun dananya di alokasikan kepada yang berhak (*mustahik),* yaitu fakir, miskin, *mu'allaf,* orang yang dalam perjalanan, *ghorimin,* hamba sahaya, *amilin* dan orang yang bejuang dijalan Allah.

Adapun ciri-ciri operasional *Baitul Maal* antara lain yaitu:

a. Visi dan Misi sosial.
b. Sebagai mediator penyalur *zakat* dan penerima *zaka*t.
c. Tidak boleh mengambil apapun dari operasional nya.

[28] Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam,* (Jakarta:Sinar Grafika, 2000),h. 114

d. Pembiayaan operasional nya diambil dari 12,5% dari total *zakat* yang diterima.

2. *Baitul Tamwil*

adalah situasi *institusi* atau lembaga keuangan umat islam yang usaha pokok nya adalah menghimpun dana dari pihak ketiga *(deposen)* yang memberikan pembiayaan-pembiayaan kepada usaha-usaha yang produktif dan menguntungkan. Sumber dana *Baitul Tamwil* berasal dari simpanan, tabungan, saham dan lain-lain. Alokasi dananya kepada pembiayaan dan investasi.[29]

Adapun ciri-ciri operasional *Baitul tamwil* antara lain yaitu:

a. Visi dan Misi ekonomi.
b. Dijalankan dengan prinsip ekonomi islam.
c. Pembiayaan operasional berasal dari asset sendiri atau dari keuntungan.
d. Memiliki fungsi sebagai mediator antara pemilik kelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana.
e. Merupakan wajib *zakat*.

C. Prinsip-prinsip dalam BMT

Dalam kegiatan operasional nya, BMT menggunakan prinsip-prinsip sebagai berikut.

[29] Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam,* (Jakarta:Sinar Grafika, 2000), h. 117

1. Prinsip bagi hasil

   Prinsip ini maksudnya, ada pembagian hasil (keuntungan) dari peminjam untuk BMT, yakni dengan konsep *mudharabah, musyarakah, muzara'ahdan musaqah.*[30]

2. Sistem balas jasa

   Sistem ini merupakan suatu tata cara jual beli yang dalam pelaksanaannya BMT mengangkat nasabah seabagi agen yang diberi kuasa untuk melakukan pembelian barang atas nama BMT , kemudiaan bertindak sebagai penjual, dengan menjual barang yang telah dibelinya dengan ditambah margin (*mark up).* Keuntungan BMT nantinya akan dibagi kepada penyedia dana. Sistem balas jasa yang dipakai antara lain berprinsip pada *murabahah, salam, istishna,* dan *bai'bitsaman ajil.*

3. Sistem non profit

   Sistem yang sering disebut pembiayaan kebajikan ini merupakan pelayanan yang bersifat sosial dan non komersial. Nasabah cukup mengembalikan pokok pinjaman nya saja.

4. Akad bersyarikat

   Akad bersyarikat adalah jerja sama antara dua pihak atau lebih dan masing-masing pihak mengikut sertakan modal (dalam berbagai bentuk). Dengan perjanjian kesepakatan keuntungan/kerugian. Konsep yang diguinakan yaitu *musyarakah* dan *mudharabah.*

[30] Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam,* (Jakarta:Sinar Grafika, 2000),h. 118

D. Kegiatan Operasional BMT

Berdasarkan fungsi dan jenis dana yang dikelola oleh BMT, maka terdapat dua tugas penting BMT, yakni terkait dengan pengumpulan dan penggunaan dana:

1. Pengumpulan dana BMT

   Pengumpulan daa BMT dilakukan melalui bentuk simpanan tabungan dan deposito. Sumber dana BMT antara lain berasal dari dana masyarakat, simpanan biasa, simpanan berjangka atau deposito, serta melalui kerjasama antar institusi. Hal-hal yang harus diperhatiakn dalam penggalangan dana antara lain adaalah momentum, prospek usaha, rasa aman, dan profesionalisme.

2. Penyaluran dana BMT

   Dana yang dikumpulkan dari anggota harus disalurkan dalam bentuk pinjaman kepada anggotanya. Pinjaman dana kepada anggota disebut juga pembiayaan, yaitu suatu fasilitas yang diberikan BMT kepada anggota yang membutuhkan dana yang telah dikumpulkan BMT dari anggota yang *surplus* dana.

   Penggalangan dana BMT disalurkan untuk sektor perdagangan, industri rumah tangga, pertanian, perternakan, perikanan, konveksi, kontruksi, percetakan, jasa, dan lain nya yang dapat menunjang kegiatan perekonomian masyarakat ke arah yang lebih baik. Sedangkan pola angsuran dapat berdasarkan pada angsuran harian, mingguan, dua mingguan, bulanan, serta pada saat jatuh tempo.

E. Profil BMT Al-Muawanah

Baitul Mal Wa Tamwil disingkat BMT Al-Muawanah, sebelumnya adalah Koperasi Pegawai Negeri (KPN) Al-Muawanah STAIN Bengkulu, berdiri pada tahun 1983 dengan badan hukum No 35/BH/XXVI tanggal 30 maret 1983, seiring dengan perubahan IAIN Raden Fatah Bengkulu menjadi STAIN Bengkulu, maka KPN mengalami perubahan menjadi KPN Al-Muawanah STAIN Bengkulu pada tahun 1998 dengan surat keputusan no 06/PAD/KDK.8.4/KEP/IX/1998, tanggal 29 september 1998.

Berdasarkan keputusan rapat anggota tahun buku 2012 yang dilaksanakan pada tanggal 12 febuari 2013, Koperasi Pegawai Negeri (KPN) Al- Muawanah dikonversi menjadi Baitul Mal wa Tamwil (BMT), Al-hamdulilah setelah melalui proses, KPN Al-Muawanah telah menjadi BMT Al-Muawanah IAIN Bengkulu dengan surat keputusan Nomor 05/PAD/IX.4/2013 tanggal 25 maret 2013, yang dikeluarkan oleh dinas koperasi dan usaha kecil kota Bengkulu dan disahkan melalui akta notaris.

BMT Al-Muawanah adalah lembaga keuangan syariah yang berfungsi sebagai penerima dan penyalur uang simpanan dalam bentuk tabungan *wadi'ah*, BMT Al-Muawanah juga memiliki fungsi dalam pengelolaan keuangan terpadu, yakni tidak hanya mengelola *zakat, infaq, shodaqah* dan *wakaf* uang untuk di produktifkan, disinilah makna *zakat produktif* maupun *wakaf produktif*. [31]

[31] Brosur , BMT AL-Mawanah, IAIN Bengkulu, 2015

Aset BMT Al-Muawanah saat ini mencapai Rp.1,429.632.800,-. Dengan menggunakan sistem yang canggih dan pengelolaan yang semakin baik, BMT Al-Muawanah terus mengalami pertumbuhan dan perkembangan dalam pelayanan terhadap anggota, mahasiswa pelajar maupun masyarakat umum. BMT Al-Muawanah, dengan menggunakan sistem komputer (*Software BMT*) lebih menjamin sistem administrasi keuangan yang profesional, amanah dan nyaman serta transparan, sehingga bisa diakses setiap saat oleh anggota. BMT Al-Muawanah lebih fleksibel, menerima simpanan dari berbagai pihak, termasuk mahasiswa, pelajar dan masyarakat umum.[32]

F. Visi dan Misi

Visi:

Menjadi pelopor pertumbuhan BMT Al-Muawanah yang kompetitif dalam menggali potensi dan mengelola keuangan syariah.

Misi:

1. mengelola dana simpanan atau tabungan dari *civitas akademik* dan masyarakat umum.
2. Mengembangkan sisitem usaha yang profesional, berkeadilan, terpercaya, aman, dan nyaman dengan meggunakan sistem keuangan yang berbasis komputer *(Soft Ware BMT)*
3. Menggali potensi ekonomi syariah berupa *zakat, infaq, sodaqah*, dan *wakaf* uang.
4. Produktifitas zakat dan wakaf uang untuk pengembangan ekonomi umat

[32] Brosur , BMT AL-Mawanah, IAIN Bengkulu, 2015

G. Produk Pembiayaan / Penyaluran

1. Pembiayaan *mudharobah*

Mudharobah adalah salah satu bentuk kerja sama dalam lapangan ekonomi yang biasa pula disebut *qiradh* yang berarti *al-qath* (potongan). Kata *mudharobah* berasal dari akar kata *dharaba* yakni berpergian untuk urusan dagang, menurut bahasa, kata Abdurrahman Al-Jaziri, *mudharobah* berarti ungkapan terhadap pemberian harta dari seseorang kepada orang lain sebagai modal usaha, dimana keuntungan nya yang diperoleh akan dibagi diantara mereka berdua dan bila rugi ditanggung oleh pemilik modal. [33]

Dalam penyaluran dana, hubungan bank dan peminjam dana, Bank bertindak sebagai *shahibul mal,* sedangkan peminjam dana disebut sebagai *Mudharib* karena melakukan usaha dengan cara mengelola dana dari Bank.

Berdasarkan peraturan bank nomor: 7146/PBI/2005, Bab II pasal 6, persyaratan pembiayaan *mudharabah* sekurang-kurangnya sebagai berikut:

a. Bank bertindak sebagai *shahibul mal* yang menyediakan dana secara penuh dan nasabah bertindak sebagai *mudharib* yang mengelola dana dalam kegiatan usaha.
b. Jangka waktu pembiayaan, pengambilan dana dan pembagian keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan bank dan nasabah.
c. Bank tidak ikut serta dalam pengelolaan usaha nasabah tetapi dalam memiliki hak dalam pengawasan dan pembinaan usaha nasabah.

[33] Nurul Hak, *Ekonomi Islam Hukum Bisnis Syari'ah* (Teras: Stain Kudus, 2011),h. 29

d. Pembiayaan diberikan dalam bentuk tunai atau barang.
e. Dalam hal pembiayaan yang diberikan dalam bentuk tunai harus dinyatakan jumlahnya.
f. Dalam hal pembiayaan yang diberikan dalam bentuk barang maka barang yang diserahkan harus dinilai berdasarkan harga perolehan atau harga pasar wajar.
g. Pembagiaan keuntungan dari pengelolaan dana dinyatakan dalam bentuk *nisbah* yang disepakati.
h. Bank menanggung seluruh risiko kerugiaan usaha yang dibiayai kecuali jika nasabah melakukan kecurangan, lalai, atau menyetujui perjanjian yang mengakibatkan kerugian usaha.
i. *Nisbah* bagi hasil yang disepakati tidak dapat diubah sepanjang jangka waktu investasi, kecuali atas dasar kesepakatan para pihak dan tidak berlaku surut.
j. *Nisbah* bagi hasil dapat ditetapkan secara berjenjang yang besarnya berbeda-beda berdasarkan kesepakatan pada awal akad.
k. Pembagiaan keuntungan dilakukan dengan menggunakan metode bagi untung dan rugi atau metode bagi pendapatan.
l. Pembagian keuntungan berdasarkan hasil usaha dari *mudharib* sesuai dengan laporan hasil *mudharib*.

Keuntungan usaha dibagi menurut kesepakatan yang diruangkan dalam kontrak, kerugian akan ditanggung oleh pihak Bank apabila kerugian itu bukan akibat kelalaian pengelola. Apabila kerugian diakibatkan karena

kecurangan atau kelalaian pengelola, maka pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

Dalam aplikasi perbankan pada sisi penyaluran dana *mudharobah* diterapkan untuk: [34]

a. Pembiayaan modal kerja, seperti modal kerja perdagangan dan jasa.
b. Investasi khusus, disebut juga *mudharobah muqay-yadah*, dimana sumber dana khusus dengan penyaluran yang khusus dengan syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh *Shahibul maal*.

2. *Pembiayaan murabahah*[35]

Secara bahasa, kata *murabahah* berasal dari bahasa Arab dengan akar kata *ribh* yang artinya "keuntungan". Sedangkan secara istilah, menurut Lukman Hakim *murabahah* merupakan akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan harga jual yang terdiri atas harga pokok barang dan tingkat keuntungan tertentu tas barang, dimana harga jual tersebut disetujui pembeli. Istilah yang hampir sama juga diberikan oleh Hulwati yang menyatakan bahwa *murabahah* secara istilah adalah menjual suatu barang dengan harga modal ditambah dengan keuntungan. Sebagaimanan telah dikutip Dimyauddin di dalam bukunya *murabahah* menurut Ibnu Rusy Al Maliki adalah jual beli komoditas di mana penjual memberikan informasi kepada pembeli tentang harga pokok pembelian

[34] Nurul Hak, *Ekonomi Islam Hukum Bisnis Syari'ah* (Teras: Stain Kudus, 2011), h. 30

[35]Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (PT Raja Grafindo Persada:2007), h. 163

barang dan tingkat keuntungn yang diinginkan. Menurut Antonio *ba'i murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam jual beli *murabahah*, penjual harus tahu harga produk yang dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Menurut Anwar, *murabahah* adalah menjual suatu barang dengan harga pokok ditambah keuntungan yang disetujui bersama untuk dibayar pada waktu yang ditentukan atau dibayar secara cicilan.

Fatwa DSN Tentang Ketentuan *Murabahah* Pembiayaan *murabahah* telah diatur dalam Fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000. Dalam fatwa tersebut disebutkan ketentuan umum mengenai *murabahah,* yaitu sebagai berikut:

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas *riba*.
2. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syari'at Islam.
3. Adanya barang yang akan diperjual belikan merupakan salah satu unsur terpenting demi suksesnya transaksi. contoh : alat komoditas transportasi, alat kebutuhan rumah tangga dan lain lain.
4. Harga *(Tsaman)*. Harga merupakan unsur terpenting dalam jual beli karena merupakan suatu nilai tukar dari barang yang akan atau sudah dijual.
5. *Ijab qobul*. Para ulama fiqih sepakat menyatakan bahwa unsur utama dari jual beli adalah kerelaan kedua belah pihak, kedua belah pihak dapat dilihat dari *ijab qobul* yang dilangsungkan. Menurut mereka *ijab* dan *qabul* perlu diungkapkan secara jelas dan transaksi yang bersifat

mengikat kedua belah pihak, seperti akad jual beli, akad sewa, dan akad nikah.

Jenis-jenis *Murabahah* Berdasarkan kewenangan yang diberikan kepada *mudharib* (pengelola), *murabahah* dapat dikatagorikan sebagai berikut

a. *Murabahah* dapat dilakukan berdasarkan pesanan. Dalam *murabahah* berdasarkan pesanan, BMT melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah. *Murabahah* berdasarkan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya. Pembayaran *murabahah* dapat dilakukan secara tunai atau cicilan.[36]
b. *Murabahah* tanpa pesanan

   Disini pihak BMT melakukan pembeliaan barang terlebih dahulu, sebelum ada pihak yang memesan nya, atau dalam kata lain pihak BMT meyediakan *stok* barang.

3. *Qardhul hasan* [37]

Qardhul Hasan gabungan dari dua kata, *qardh* dan *hasan*. Menurut bahasa etimologi *qardh* berasal dari kata *qat'u* yang berarti potongan. Yang dimaksud adalah potongan atas harta piutang untuk dipinjamkan. Sedangkan *hasan* artinya baik. Apabila di gabungkan *Qardhul Hasan* berarti pinjaman yang baik, dimana pinjaman ini

[36] Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (PT Raja Grafindo Persada:2007), h. 165
[37] Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (PT Raja Grafindo Persada:2007), h. 172

bertujuan untuk menolong menyelesaikan masalah keuangan atau untuk keperluan peminjam.

Qardhul Hasan dalam operasionalisasi nya merupakan produk yang ditawarkan dari segi pembiayaan. *Qardhul Hasan* atau *benevolent loan* adalah suatu pinjaman lunak yang diberikan atas dasar kewajiban sosial semata-mata. Dalam hal ini, pinjaman tidak dituntut untuk mengembalikan apa pun kecuali modal pinjaman. Pembiayaan untuk jenis ini tidak terdapat kesepakatan yang mengharuskan peminjam dana untuk mengembalikan modal ditambah dengan keuntungan yang dihasilkan dari pinjaman tersebut.

Kesepakatan atau yang menjadi ketentuan dasar bagi pembiayaan jenis ini adalah pinjaman tersebut bersifat sosial, tanpa pembebanan sejumlah pengembalian kecuali modal itu sendiri. Disamping ketentuan yang bersifat administratif yang harus di penuhi oleh masing-masing pihak.

Qardhul Hasan adalah meminjamkan harta kepada seseorang tanpa mengharapkan imbalan dan disebut juga akad *ta'awuniah* yaitu akad yang berdasarkan prinsip tolong-menolong. Namun Rasulullah SAW menggerakkan agar para sahabat memberikan *profit* sebagai terima kasih kepada orang yang telah meminjamkan dana. Jadi pinjaman yang diberikan itu adalah semata-mata suatu muamalah yang baik. Menurut *syara'* (terminologi) pengertian *Qardhul Hasan* dilihat dari berbagai mazhab adalah sebagai berikut:

Mazhab Hanafi mendefinisikan *qard* sebagai suatu harta yang diberikan oleh piutang kepada peminjam yang nantinya peminjam membayarnya kembali dengan harta yang sama.

Mazhab Maliki mendefinisikan *qard* sebagai pinjaman harta yang bernilai dan diberikan oleh piutang ke peminjam, semata-mata untuk mendapat manfaat, piutang hanya akan mengambil ganti harta yang dipinjamkanya dengan jumlah yang sama.

Mazhab Syafi'i mendefinisikan *qard* adalah piutang memberikan suatu harta kepada peminjam yang nantinya dikembalikan sesuai dengan harta yang diberikan atau dengan bentuk lain yang nilainya sama dengan harta tersebut. [38]

Qardhul Hasan merupakan transaksi yang berupa pinjaman lunak yang diberikan atas dasar kewajiban sosial semata yang tanpa dituntut jaminan atau syarat tambahan pada saat pengembalian kecuali pinjaman pokok dan biaya administrasi atau jasa pinjaman dalam jangka waktu yang telah disepakati. Pinjaman tersebut memiliki arti pinjaman berupa kepemilikan terhadap pinjaman untuk sementara waktu, yang pada waktu yang telah ditentukan oleh pihak pemberi pinjaman atau berdasarkan atas kesepakatan antara kedua belah pihak tersebut harus dikembalikan kepada pemilik pinjaman.

1. Rukun *Qardhul Hasan* adalah:

   a. Orang yang meminjamkan pinjaman *(muqtaridh)*

[38] Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (PT Raja Grafindo Persada:2007), h. 179

b. Pihak yang memberi pinjaman *(muqridh)*

c. Objek akad yang merupakan pinjaman yang dipinjamkan oleh pemilik kepada pihak yang menerima pinjaman dana/*qardh*

d. Ijab qabul *(sighat)* [39]

2. Syarat-Syarat *Qardhul Hasan* adalah:

a. Pihak yang meminjam *(muqtaridh)* wajib mengembalikan pinjaman.

b. Orang yang memberikan pinjaman *(muqridh)* benar-benar memiliki harta yang akan dipinjamkan.

c. Pinjaman tidak memberikan nilai manfaat yang disyaratkan

d. Tidak digabungkan dengan akad lain.

H. Layanan jasa

1. Pembayaran listrik pascabayar dan prabayar
2. Telpon
3. Pembayaran speedy
4. Pembayaran tv berlangganan
5. Tiket pesawat
6. Pulsa ellektrik (all operator)
7. Zakat, infaq, dan shodaqah
8. Wakaf uang

I. Produk simpanan / tabungan [40]

1. Tabum (Tabungan Umum):

[39] Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (PT Raja Grafindo Persada:2007), h. 180
[40] Brosur , BMT AL-Mawanah, IAIN Bengkulu, 2015

a. Tabungan yang diperuntukan secara umum dikelola dengan prinsip syariah, sehingga lebih bersih dan terhindar dari *riba*.
b. Penyimpanan dapat dilakukan setiap hari pada jam kerja di BMT Al-Muawanah IAIN Bengkulu.
c. Penarikan dapat dilakukan setiap hari pada jam kerja
d. Setoran awal minimal Rp.20.00,- dan setoran selanjut nya minimal Rp.10.000,-.
e. Bonus/bagi hasil sesuai kebijakan BMT Al-Muawanah.
f. Tabungan tidak ada potongan atau administrasi setiap bulan nya.

2. Simpel (Simpanan Pelajar):
   a. Simpanan pelajar diperuntuk kan bagi anggota pelajar guna mendukung perencanaan pendidikan, setoran dapat dilakukan setiap hari di BMT Al-Muawanah IAIN Bengkulu
   b. Setoran awal minimal Rp.10.000,- dan setoran selanjut nya minimal Rp.5000,-.
   c. Bonus/bagi hasil sesuai kebijakan BMT Al-Muawanah.
3. Sitak (Simpanan Tabungan Anak):
   a. Simpanan tabungan anak diperuntuk kan bagi anak-anak guna mendukung perencanaan pendidikan anak (PAUD, TK, SD/MIN), dengan tujuan untuk melatih anak-anak untuk menabung, setoran dapat dilakukan setiap hari di BMT Al-Muawanah IAIN Bengkulu.

b. Setoran awal minimal Rp.5.000,- dan setoran selanjut nya minimal Rp.10.000.[41]

4. Safitri (simpanan hari raya idul fitri):
   a. Simpanan SAFITRI ini diperuntukan bagi bapak-ibu khusus nya dosen, karyawan IAIN Bengkulu, dan masyarakat umum untuk mempersiapkan hari raya idul fitri yang lebih ceria.
   b. Setoran awal minimal Rp. 100.000,- dan selanjut nya minimal Rp. 100.000,-
   c. Penarikan dapat dilakukan menjelang hari raya idul fitri.
   d. Penyimpanan dapat dilakukan tiap hari atau satu bulan sekali.
   e. Saldo simpanan minimal Rp. 10.000,-
5. Sahaji (simpanan haji):
   a. Simpanan haji dan umroh diperuntukan bagi anggota dan masyarakat yang berkeinginan menjalan kan ibadah haji dan umroh.
   b. Setoran awal minimal Rp. 100.000,-
   c. Penarikan dapat dilakukan 1 kali setelah simpanan sudah cukup untuk menjalan kan ibadah haji.
6. Tafaqur (tabungan fasilitas qurban):
   d. Tabungan qurban diperuntukan bagi umat islam yang berkeinginan untuk berqurban.
   e. Setoran awal minimal Rp. 150.000,- dan selanjutnya Rp. 150.000,- perbulan.
   f. Penarikan dapat dilakukan menjelang hari raya qurban.[42]

[41] Brosur , BMT AL-Mawanah, IAIN Bengkulu, 2015
[42] Brosur , BMT AL-Mawanah, IAIN Bengkulu, 2015

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Faktor-faktor Apa Yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa IAIN Bengkulu Untuk Menggunakan Produk Tabungan SIMPEL

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada nasabah produk tabungan SIMPEL pada BMT Al-Muawanah, berikut hasil pengumpulan data dari 7 faktor yang diteliti terhadap 82 informan, dan dari 82 hanya dapat 50 informan yang bisa ditemui, 32 orang lagi tidak bisa ditemui dikarenakan jarak dan 32 orang tersebut sudah lulus dari IAIN Bengkulu, yang diwawancarai, yaitu:

1. Promosi

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti, bahwa keputusan nasabah menggunakan produk tabungan SIMPEL dikarenakan faktor promosi dengan pertanyaan: " Apakah promosi adalah salah satu faktor dalam memutuskan menggunakan produk tabungan SIMPEL?", berdasarkan pertanyaan tersebut dapat diketahui bahwa dari 82 informan yang diteliti 19 orang mengatakan bahwa mereka mengetahui adanya produk tabungan SIMPEL melalui promosi yang dilakukan pihak BMT ke dalam ruang belajar mahasiswa, seperti pendapat yang dikatakan oleh saudara dan saudari Ema Silvia, Melky Guslow, Ema Wati, Lusi Yana, Sari, Selia Medelika, Zeki Purnado, Adi Saputra, Desmala Dewi, [43]

[43]Ema Silvia, Melky Guslow, Ema Wati, Lusi Yana, Sari, Selia Medelika, Zeki Purnado, Adi Saputra, Desmala Dewi, Mahasiswa, Wawancara Pada Tanggal 1 Maret 2017

Mereka sangat tergantung pada promosi untuk mengetahui produk-produk terbaru yang ada di BMT Al-Muawanah, mereka sangat ingin mengetahui tentang produk-produk tersebut karena produk SIMPEL bagi mereka adalah produk baru yang sangat menguntungkan bagi mahasiswa, oleh karea itu mereka sangat bersyukur dengan adanya promosi yang baik yang dilakukan pihak BMT. Karna mereka berpendapat bahawa kegiatan promosi yang dilakukan perusahaan selain untuk memperkenalkan produk kepada konsumen juga bertujuan untuk mempengaruhi konsumen agar ingin membeli produk yang ditawarkan. Promosi yang dilakukan oleh pihak BMT sangat berpengaruh dalam calon nasabah memutuskan untuk menggunakan atau menjadi nasabah atau anggota dari lembaga tersebut atau tidak.

2. Pelayanan

Dari hasil penelitian yang dilkukan peneliti, bahwa keputusan mahasiswa menggunakan produk tabungan simpel dikarenakan faktor pelayaanan dengan pertanyaan:" apakah pelayanan merupakan faktor utama dalam pengambilan keputusan dalam menabung produk tabungan SIMPEL ?". Berdasarkan pertanyaaan tersebut dapat diketahui bahwa 21 orang dari 82 informan mengatakan bahwa pelayana sagat mendorong mereka untuk memutuskan menggunakan produk tersebut atau tidak karna pelayanan bagi mereka adalah faktor peting dalam memesarkan sebuah produk, seperti yang dijelaskan oleh saudara saudari Desy Oktaviana, Mery Lestari, Yeti Komariah, Nopiyansyah, Mehammads Abdur, Yeni Efriyanti, Oky Fitrama

Afriyani, Ria Pertiwi, [44] mereka mendapatkan banyak keuntunga dengan adanya pelayanan yang baik yang diberikan pihak BMT kepda calon nasabahnya, dengan pelayan tersebut lah bisa menentukan mereka bergabung atau tidak, menurut mereka pelayanan yang dilakukan pihak BMT sangat lah baik sehingga menarik minat masiswa tersebut untuk memutuskan menggunakan produk tabungan simpel, harapan merekajuga pelayanan jangan samapai berkurang.

3. Keluarga

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti, bahwa keputusan mahasiswa menabung di produk tabungan simpel dikarenakan faktor keluarga dengan pertanyaan:" apakah keluarga berpengaruh dalam menentukan pilihan untuk menabung produk tabungan SIMPEL?", dari pertanyaan tersebvut dapat diketahui bahwa 5 orang dari 82 informan mengatakan bahwa mereka memerlukan dorongan dari keluarga, misalnya pendapat beberapa informan seperti dikatak oleh saudara saudari, M. Khariska, Puji Lestrai, Anik Muslikhan,Rinisti Apriyani, Ari Herawan.[45] dalam memutuskan sesuatu hal, dalam hal ini ini mempercayakan tabungan mereka pada BMT Al-Muawanah pada produk tabungan SIMPEL, mereka memerlukan persetujuan dan dorongan dari keluarga.

4. Motivasi

[44]Desy Oktaviana, Mery Lestari, Yeti Komariah, Nopiyansyah, Mehammads Abdur, Yeni Efriyanti, Oky Fitrama Afriyani, Ria Pertiwi, Wawancara Pada Tanggal 1 Maret 2017

[45]M. Khariska, Puji Lestrai, Anik Muslikhan,Rinisti Apriyani, Ari Herawan, Wawancara Pada Tanggal 1 Maret 2017

Dari hasil penelitian yang dilakuka oleh peneliti, bahwa keputusan mahasiswa dalam menggunakan produk tabungan SIMPEL dikarenakan faktor motivasi dengan pertanyaan:" apakah motivasi adalah salah satu faktor dalam memutuskan untuk menabung produk tabungan SIMPEL?" berdasarkan pertanyaan tersebut dapat diketahui bahwa 7 orang dari 82 informan mengatakan bahwa keuntungan merupakan pendorong mereka memutuskan untuk menggunakan produk tabungan SIMPEL seperti pendapat yang dikatakan oleh saudara saudari, Diani Oktami, Muktar, Mukminin, Novi Wulandari, Qitra Dwiana.[46] Mereka mendapatkan banyak keuntungan apabila bergabung menjadi nasabah BMT, bukan hanya istem nya yang telah berbasis syar'i, dalam mengelola dana mereka meyakini BMT dapat terhindar dari riba, qharar, dan maisir. BMT yang diberi amanah dalam menjaga titipan nasabah juga sudah sesuai dengan prisip syariah, dimana peserta/nasabah mempercayakan sepenuhnya titipan tersebut kepada pihak BMT.

5. Produk

Dari hasil penelitian yang dilakuka oleh peneliti, bahwa keputusan mahasiswa dalam menggunakan produk tabungan SIMPEL dikarenakan faktor produk dengan pertanyaan:" apakah produk berpengaruh dalam mengambil keputusan untuk menabung pada produk tabungan SIMPEL?" berdasarkan pertanyaan tersebut dapat diketahui bahwa 8 orang dari 82 informan mengatakan bahwa produk merupakan pendorong mereka

[46]Diani Oktami, Muktar, Mukminin, Novi Wulandari, Qitra Dwiana, Wawancarapada Tanggal 2 Maret 2017

memutuskan untuk menggunakan produk tabungan SIMPEL seperti pendapat yang dikatakan oleh saudara saudari Lili Saputri, Wulan Septa, Sinta Lestari, Azian Mahyudi, Jauhari Ariyanto.[47]

Mereka berpendapat bahwa produk yang ditawarkan oleh BMT sangat dipertimbangkan oleh mereka, karna produk menurut mereka produk tabugan SIMPEL sangat berpengaruh dalam memutuskan untuk menabung itu sisebabkan karna produknya yang sangat sesuai untuk nasabah mahasiswa yang belum mempunyai penghasilan sendiri seperti mereka.

6. Lokasi

Dari hasil penelitian yang peneliti lakukan, bahwa keputusan mahasiswa menggunakan produk tabungan SIMPEL di pengaruhi oleh faktor lokasi. Dengan pertanyaan:" apakah lokasi merupakan faktor pendukung dalam memutuskan menggunakan produk SIMPEL?", berdasarkan pertanyaan tersebut dapat diketahui bahwa dari 82 informan yang diteliti terdapat 8 orang yang mengatakan lokasi merupakan faktor pendukung dalam memutuskan menggunakan jasa BMT pada produk tabungan SIMPEL. Seperti pendapat yang di katakan oleh Dedi Irawana, Dahlia Maharani, Dina Nopriyanti, Nensi Permata Sari, Ismawati.[48] Mereka mengatakan bahwa lokasi yang dekat dan dapat dijangkau lkapan saja bisa mempermudah mereka untuk berinteraksi dalam menggunakan jasa BMT, seperti yang

[47]Lili Saputri, Wulan Septa, Sinta Lestari, Azian Mahyudi, Jauhari Ariyanto, wawancara pada tanggal 1 Maret 2017

[48]Dedi Irawana, Dahlia Maharani, Dina Nopriyanti, Nensi Permata Sari, Ismawati, Wawancara Pada Anggal 2 Maret 2017

mereka ketahui dengan lokasi yang dekat dan bisa dijangakau mereka bisa mengambil dan menabung kapan saja, mereka juga bisa mengetahui informasi BMT yang lain dengan mudah dan cepat.

7. Merk

Dari hasil penelitian yang dilakukan peneliti, bahwa keputusan mahasiswa menabung produk tabungan SIMPEL di pengaruhi oleh faktor merk, denga pertanyaan:" apakah merk adalah merupakan salah sato faktor penentu dalam mengambil keputusan untuk menabung prodik SIMPEL?", berdasarkan pertanyaan tersebut dapat diketahui bahwa dari 82 informan yang diteliti 6 orang mengatakan bahwa merk sangat mempengaruhi dalam memutuskan menabung produk tabungan SIMPEL, seperti pendapat yang dikatakan oleh saudara saudari Sela, Julia Nofita, Eci Novia, Melisa Putri, Maya Enggelina.[49]

Faktor pendukung lai nya menurut mereka adalah merk, menurut mereka produk SIMPEL sudah sesuai dengan ajaran syar'i, merk yang berlabel syar'i menurut mereka aman dsan tidak ada riba.

B. Pembahasan

Produk tabungan SIMPEL yang menggunakan akad *wadi'ah* (titipan). Dalam menjalankan praktek *wadi'ah*, dana nasabah yang dititipkan di BMT mendapat jaminan aman, dan perbankan syari'ah wajib menanggung

[49]Sela, Julia Nofita, Eci Novia, Melisa Putri, Maya Enggelina, Wawancara Pada Tanggal 2 Maret 2017

segala resiko yang tejadi pada dana nasabah. Selanjutnya bukan hanya menjamin, namun lebih jauh lagi, BMT memberi keuntungan yang kemudian disebut dengan ‘bagi hasil’. Tetapi hal itu harus dilakukan dengan syarat adanya akad di awal tentang pembagian hasil. Tetapi jika akad tersebut tidak lakukan maka simpanan pelajar yang menggunakan akad *wadi’ah* tersebut semata-mata hanya untuk dititipkan dengan rasa saling percaya tanpa adanya sistem bai hasil.

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi minat mahasiswa dalam memilih produk tabungan SIMPEL, antara lain:

Faktor sosialisasi, sosialisasi yang di lakukan oleh pihak BMT ataupun dosen dikampus IAIN Begkulu sangat berpengaruh dalam menarik mahasiswa untuk lebih mengenal produk-produk yang ada di BMT Al-Muawanah.

Sosialisasi juga bertujuan untuk melatih dan mengajak calon nasabaah untuk lebih aktif dalam menggunakan produk-produk yang ditawarkan. Yang mana dengan adanya sosialisasi terhadap calon konsumen, konsumen akan senantiasa diingatkan kepada produk yang dipasarkan suatu perusahaan atau lembaga. Sebagimana yang kita ketahui sekarang ini banyak nama atau merek produk yang sama. Jadi dengan sosialisasi lah calon konsume atau nasabah bisa membedakan nya.

Pelayanan, pelayanan yang dilakukan pihak BMT sangat berpengaruh dalam menarik nasabah dan mempertahan kan nasabah untuk tetap menjadi

bagian dari anggota BMT. Pelayanan yang baik yang dilakukan pihak BMT sudah terbukti dengan semakin meningkatnya nasabah BMT dalam menabung terkhusus di produk tabungan SIMPEL ini.

Pelayanan yang dilakukan dengan baik ini dapat juga dilihat dari keramahan karyawan BMT dalam melayani nasabah, kesabaran karyawan BMT dalam menjelaskan produk dan tata cara menabung. Dan masih banyak yang lain nya.

Biaya administrasi, administrasi yang ditentukan BMT Al-Muawanah khusus untuk produk tabungan SIMPEL ini adalah sebesar Rp. 10.000. dan biaya administrasi dibebankan hanya satu kali pada saat pembuatan buku tabungan, dan dengan biaya administrasi tersebut banyak pelayanan yang didapat. Misalnya, bisa menabung kapan saja dalam jam kerja, bisa menarik tabungan kapan saja. Dan bisa mendapat informasi lebih mengenai produk dan lembaga BMT Al-Muawanah.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Adapun Faktor-faktor yang mempengaruhi mahasiswa menabung di BMT Al-Muawanah dengan produk SIMPEL ada tiga faktor antara lain: pertama, promosi. promosi merupakan upaya yang dilakukan pihak BMT Al-Muawanah dalam memperkenalkan produk tabungan SIMPEL. Promosi dilakukan di ruangan belajar mahasiswa dan melalui brosur-brosur yang diberikan secara gratis. Kedua, pelayanan. Pelayanan yang dimaksud di sini adalah pelayanan yag dilakukan pihak BMT kepada nasabah ataupun calon nasabah untuk memberikan rasa nyaman, itu bertujuan untuk menarik calon nasabah ataupun mempertahankan nasabah yang telah menggunakan produk tabungan SIMPEL ataupun belum menggunakan. Ketiga,produk. Produk simpel ini sangat banyak diminati kna didalam produk ini biaya administrasi yang dibebankan kepada nasabah tabungan SIMPEL adalah sebesar Rp.10.000. yang mana biaya tersebut hanya dilakukan satu kali yaitu sewaktu pembuatan buku tabungan. Dari biaya administrasi tersebut, nasabah berhak mendapatkan pelayanan berupa informasi gratis mengenai BMT Al-Muawanah yang bukan bersifat rahasia, bisa menabung kapan saja dalam jam kerja, bisa menarik tabungan kapan saja dalam jam kerja, dan tabungan tidak akan berkurang ataupun bertambah.

B. Saran

Hasil yang diperoleh dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi berbagai pihak sebagai masukan yang bermanfaat demi kemajuan di masa mendatang. Adapun pihak-pihak tersebut antara lain:

Diharapkan untuk pengurus BMT Al-Muawanah Bengkulu agar dapat lebih meningkatkan pelayanan, promosi dan produk, yang ada pada BMT terutama pada produk tabungan SIMPEL, karena ketiga faktor itu sudah terbukti sebagai faktor yang penting dalam menarik nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

Abdul, Sholeh Rahman., *Psikologi Suatu Pengantar Perspektif Islam.* Jakarta: Kencana. 2014.

Ascarya. *Akad Dan Produk Bank Syariah.* Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2007.

Brosur. IAIN Bengkulu: BMT Al-Muawanah. 2015.

Danang, Sunyoto. *Manajemen Pemesaran Jasa.* Jakarta: PT Buku Seru. 2005.

Departemen Pendidikan Nasional. *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama. 2008

Desy Oktaviana, Mery Lestari, Yeti Komariah, Nopiyansyah, Mehammads Abdur, Yeni Efriyanti, Oky Fitrama Afriyani, Ria Pertiwi, Wawancara Pada Tanggal 1 Maret 2017

Dedi Irawana, Dahlia Maharani, Dina Nopriyanti, Nensi Permata Sari, Ismawati, Wawancara Pada Anggal 2 Maret 2017

Diani Oktami, Muktar, Mukminin, Novi Wulandari, Qitra Dwiana, Wawancarapada Tanggal 2 Maret 2017

Ema Silvia, Melky Guslow, Ema Wati, Lusi Yana, Sari, Selia Medelika, Zeki Purnado, Adi Saputra, Desmala Dewi, Mahasiswa, Wawancara Pada Tanggal 1 Maret 2017

Fahmi, Irham. *Pengantar Perbankan Teori dan Aplikasi*. Bandung: Alfabeta. 2014

Hak, Nurul. *Ekonomi Islam Hukum Bisnis syariah.* STAIN Kudus: Teras. 2011.

Huriyati, Ratih. *Bauran Pemasaran Dan Loyalitas Konsumen Kartu Kredit Perbankan*. Bandung: Alfabeta. 2005.

Ichsan, Nurul Hasan. *Pengantar Asuransi Syariah.* Jakarta: Gaung Persada Press Group. 2014.

Ismawati. *Persepsi Anggota BMT Al-Amal Terhadap Akad Pembiayaan Murabahah, Skripsi*. Bengkulu: IAIN Bengkulu. 2014.

Jaali. *Psikologi Pendidikan.* Jakarta: Bumu Aksara. 2008.

Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2013.

Kasmir, DR. *Dasar-Dasar Perbankan Edisi Revisi.* Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2002.

Hasan, Ali. *Marketing Dan Kasus-kasus Pilihan.* Yogyakarta: PT Buku Seru. 2013.

Lubis, Suhrawardi K. Hukum Ekonomi Islam. Jakarta: Sinar Grafika. 2000.

Lili Saputri, Wulan Septa, Sinta Lestari, Azian Mahyudi, Jauhari Ariyanto, wawancara pada tanggal 1 Maret 2017

M. Khariska, Puji Lestrai, Anik Muslikhan,Rinisti Apriyani, Ari Herawan, Wawancara Pada Tanggal 1 Maret 2017

Marheila, Dian. *Fungs*i *Baitul Mall DI BMT Al-Amal Bengkulu, Skripsi*. Bengkulu: IAIN Bengkulu. 2014.

Mulyadi, Nitisusastro. *Prilaku Konsumen.* Bandung: Alfabeta CV. 2013.

Nurkencana, Wahyu., Sunartana. *Evaluasi Pendidikan.* Surabaya: Ussana Offset Printing. 2014.

Prasetijo, DKK. *Prilaku Konsumen.* Yogyakarta: ANDI. 2005.

Radoni, Ahmad DKK. *Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Zikrul Hakim. 2008.

Rahim, Rika. *Peran Dewan Pengawas Syariah (DPS) Terhadap Akad Murabahah Di BMT Al-Amal Bengkulu,Skripsi*. Bengkulu: IAIN Bengkulu. 2012

Sela, Julia Nofita, Eci Novia, Melisa Putri, Maya Enggelina, Wawancara Pada Tanggal 2 Maret 2017

Satori, Djam'an., Aan Komariah. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta. 2014.

Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kualaitatif Dan R & D*. Bandung: Alfabeta. 2011.

Sumarwan, Ujang. *Prilaku Konsumen Penerapan Nya Dalam Pemasaran*. Bogor: Ghalia Indonesia. 2004.

Wijaya Faried Soetatwo Hadiwigeno. *Lembaga-lembaga Keuangan dan Bank*. Yogyakarta:BPFE-Yogyakarta, 2004. h. 4

Yandianto. *Kamus Umum Bahasa Indonesia*. Bandung: MSI. 2000.

Yuliana, Sherly Wulandari., *Persepsi Mahasiswa IAIN Bengkulu Mengenai Produk SIMPEL Yang Menggunakan Akad Wadi'ah Pada BMT Al-Muawanah IAIN Bengkulu, Skripsi*. Bengkulu: IAIN Bengkulu. 2016.