

**ANALISIS IMPLEMENTASI PRODUK TABUNGAN FAJAR
GOLD DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN ANGGOTA
MEMILIH PRODUK
(Study Pada BMT Fajar Kantor Cabang Bandar Lampung)**



SKRIPSI

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas Dan Memenuhi Syarat-Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE) dalam Ilmu Ekonomi dan
Bisnis Islam**

Oleh :

SAHLAN

NPM : 1451020288

PROGRAM STUDI : PERBANKAN SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
TAHUN 1440 H /2018 M**

**ANALISIS IMPLEMENTASI PRODUK TABUNGAN FAJAR
GOLD DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN ANGGOTA
MEMILIH PRODUK
(Study Pada BMT Fajar Kantor Cabang Bandar Lampung)**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas Dan Memenuhi Syarat-Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE) dalam Ilmu Ekonomi dan
Bisnis Islam**



PROGRAM STUDI : PERBANKAN SYARIAH

**Pembimbing I : Dr. Hj. Heni Noviarita, S.E., M.S.I
Pembimbing II : Suhendar, M.S.Ak., Akt**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
TAHUN 1440 H /2018 M**

ABSTRAK

Konsumen perbankan tidak lagi menjadi pihak yang terabaikan. Bahkan dalam beberapa industri lainnya, konsumen menjadi penentuan kelangsungan hidup perusahaan. Seiring dengan semakin bervariasinya tawaran produk-produk jasa keuangan di pasar maka saat ini terdapat kecenderungan bahwa deposito atau tabungan tidak lagi menjadi produk investasi satu-satunya bagi konsumen yang memiliki kelebihan dana dan menginginkan tingkat pengembalian yang tinggi atas investasinya. Kecenderungan ini menggambarkan kompleksitas konsumen dalam pengambilan keputusan dalam produk jasa investasi karena keputusan investasi merupakan keputusan diantara risiko dan keuntungan atau dengan kata lain terdapat imbalan antara kenyataannya bahwa makin besar resiko juga makin besar juga hasil bunganya.

Permasalahan yang dikaji dalam penelitian ini adalah bagaimana keputusan dari anggota memilih menggunakan produk tabungan fajar *gold* pada BMT Fajar Kantor Cabang Bandar Lampung. Tujuan dari penelitian ini yaitu ingin menganalisis faktor-faktor yang memutuskan anggota untuk memilih menggunakan produk tabungan fajar *gold* pada BMT Fajar Kantor Cabang Bandar Lampung.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan yang bersifat deskriptif dengan menggunakan sumber data primer dan sekunder, dalam penelitian ini yang dijadikan populasi adalah nasabah tabungan fajar *gold* di *Baitul Maal Wat Tamwil* Fajar Kantor Cabang Bandar Lampung. Jumlah sampel dalam penelitian ini adalah seluruh anggota tabungan fajar *gold* yaitu 83 anggota, selain itu metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode wawancara, angket/kuisisioner, serta dokumentasi. Metode analisis data dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif.

Berdasarkan hasil penelitian didapat anggota mengambil keputusan membuka rekening tabungan fajar *gold* berdasarkan kebutuhan, kemudahan yang diberikan oleh BMT Fajar, bagi hasil yang diberikan besar, saldo awal yang ringan serta pelayanan yang baik oleh BMT Fajar. Dapat disimpulkan bahwa keuntungan produk tabungan fajar *gold* adalah nisbah bagi hasil yang diberikan besar dan memberikan manfaat bagi anggotanya. Proses pembukaan rekening tabungan fajar *gold* sangat mudah serta pelayanan yang memuaskan. Implementasi produk tabungan fajar *gold* pada BMT Fajar Kantor Cabang Bandar Lampung telah sesuai dengan prinsip ekonomi islam dan tidak melanggar ketentuan-ketentuan syariah dan pada penerapan dengan memperhatikan prinsip-prinsip syariah yaitu tidak mendistribusikan pembiayaan pada objek-objek yang haram, tidak menzalimi anggota dengan adanya transparansi nisbah bagi hasil yang diberikan serta tidak adanya unsur riba.

Katakunci: Implementasi Tabungan Fajar Gold, Keputusan Anggota.



**KEMENTRIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat : Jl. Letkol H. Endro Suratmin Sukarame Bandar Lampung Telp. (0721)704030

PERSETUJUAN

**Judul Skripsi : ANALISIS IMPLEMENTASI PRODUK
TABUNGAN FAJAR GOLD TERHADAP
KEPUTUSAN ANGGOTA MEMILIH PRODUK
(Study Pada BMT Fajar Kantor Cabang Bandar
Lampung)**

**Nama Mahasiswa : SAHLAN
NPM : 1451020288
Jurusan : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam**

MENYETUJUI

Untuk di Munaqosyahkan dan dipertahankan dalam sidang Munaqosyah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung

Pembimbing I

Dr. Hj. Heni Noviarita, S.E., M.Si
NIP. 1965112032002

Pembimbing II

Suhendar, M.S.Ak., Akt
NIP.

**Mengetahui
Ketua Jurusan Perbankan Syariah**

Ahmad Habibi, S.E., M.E
NIP. 19790105142003121003



**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat : Jl. Letkol H. Endro Suratmin Sukarame Bandar Lampung Telp. (0721)704030

PENGESAHAN

Skripsi dengan judul **“ANALISIS IMPLEMENTASI PRODUK TABUNGAN FAJAR GOLD DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN ANGGOTA MEMILIH PRODUK (Study Pada BMT Fajar Kantor Cabang Bandar Lampung)”**, disusun oleh : **SAHLAN, NPM : 1451020288, Jurusan Perbankan Syariah**, telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal : **Jum'at 14 Desember 2018**

TIM MUNAQOSYAH

Ketua Sidang : H. Supaijo, M.H

Sekretaris : Yetri Martika Sari, M.Acc., Ak

Penguji 1 : Fatih Fuadi, M.S.I

Penguji 2 : Suhendar, M.S.Ak., Akt

**Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**Dr. Moh. Bahrudin, M.A
NIP.19580824 1989031003**





**KEMENTERIAN AGAMA UNIVERSITAS ISLAM
NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat : Jl. Letkol. H. Endro Suratmin Sukarame Bandar Lampung telp (0721) 703260

PERNYATAAN PLAGIARISME

Assalamu'alaikumWr. Wb.

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : SAHLAN
NPM : 1451020288
Jurusan/Prodi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul "**ANALISIS IMPLEMENTASI PRODUK TABUNGAN FAJAR GOLD DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN ANGGOTA MEMILIH PRODUK (Studi BMT Fajar Kantor Cabang Bandar Lampung)**" adalah benar-benar hasil karya saya sendiri dan tidak ada unsure plagiat, kecuali beberapa bagian yang disebutkan sebagai rujukan didalamnya. Apabila dikemudian hari dalam skripsi ini ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan tersebut, maka seluruhnya menjadi tanggung jawab penulis dan penulis menerima segala sanksi sebagai akibatnya.

Demikianlah surat pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya.

Wassalamu'alaikumWr. Wb.

Bandar Lampung, 8 Oktober 2018

Yang Menyatakan,

**METERAI
TEMPEL**
8EB5AADF904602270
6000
ENAM RIBU RUPIAH
NPM. 1451020288

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَانْتِظِرُوا نَفْسَ مَا قَدَّمْتُمْ لِغَدٍ ط
وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ج

Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan”.*

(QS. Al-Hasyr: 18)¹



¹ Rabbani, Al-Quran Perkata, *Tajwid Warna*, (Jakarta Timur: PT Surya Prima Sinergi).
h. 537

PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil'alamin. Dengan menyebut nama Allah SWT Tuhan Yang Maha Esa, penuh cinta kasihnya yang telah memberikan saya kekuatan, dan telah menuntun dan menyemangatiku menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini saya persembahkan untuk :

1. Ayahku tersayang Bapak Asnuri dan Ibu tercinta Ila Suri terimakasih ayah ibu atas semangat, dukungan, kesabaran, do'a, nasihat dan kasih sayang yang kalian berikan, semoga Allah selalu memberikan nikmat kasih dan sayangnya kepada ayah dan ibu.
2. Kakakku Ahdawana yang selalu memberikan dukungan dan semangat dan Adekku tercinta Rosnani.
3. Almamaterku tercinta Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung yang sangat saya banggakan , akan selalu saya jaga baikmu.

RIWAYAT HIDUP

Penulis bernama SAHLAN di lahirkan di Putihdoh Kecamatan Cukuhbalak kabupaten Tanggamus, 15 Agustus 1996. Anak kedua dari tiga bersaudara, dari pasangan bapak Asnuri dan Ibu Ila Suri. Berikut riwayat pendidikan penulis

1. Pendidikan pertama dimulai dari tingkat Sekolah Dasar SDN 2 Putihdoh, tamat pada tahun 2008.
2. Di Tingkat Menengah Pertama di SMP Negeri 1 Putihdoh dan lulus pada tahun 2011.
3. Di Tingkat Menengah Atas, penulis melanjutkan ke SMA Negeri 1 Putihdoh dan lulus pada tahun 2014.
4. Kemudian pada tahun yang sama melanjutkan pendidikan kejenjang perguruan tinggi di Universitas Islam negeri Raden Intan Lampung jurusan perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah mencurahkan karunia dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang sederhana ini, sebagai persyaratan ujian munaqasah guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam jurusan Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung. Shalawat dan salam semoga senantiasa terlimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW sebagai pemimpin risalah untuk menyelamatkan kehidupan umat manusia baik dunia maupun akhirat. Skripsi ini berjudul : Analisis Implementasi Produk Tabungan Fajar Gold Dalam Pengambilan Keputusan Anggota Memilih Produk (studi pada BMT Fajar kantor Cabang Bandar Lampung).

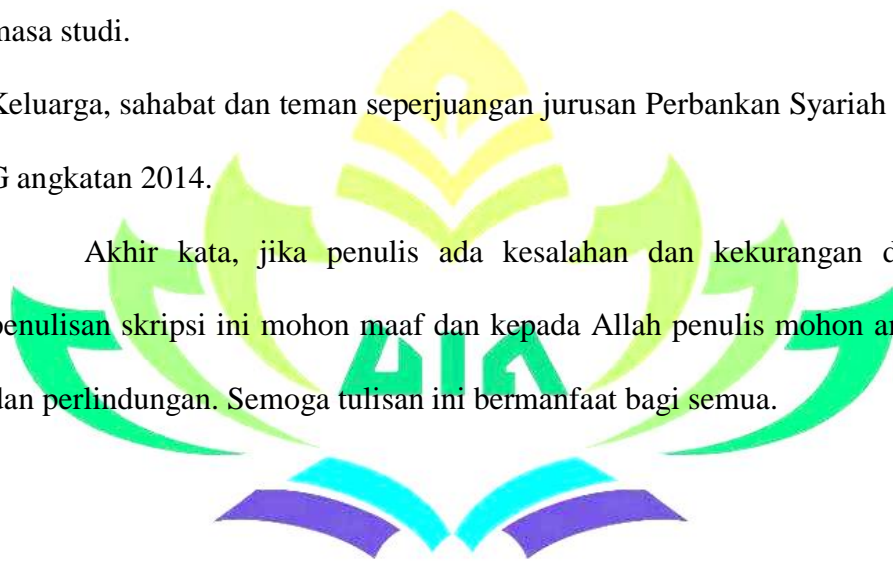
Dalam penyelesaian skripsi ini, banyak mendapat bantuan dari berbagai pihak, dan pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Dr. MOH. Baharuddin, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung.
2. Bapak Ahmad Habibi, S.E., M.E. selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung yang senantiasa memberikan dukungan dan motivasi kepada mahasiswa.
3. Ibu Dr. Hj. Heni Noviarita, S.E., M.Si. selaku pembimbing I yang telah meluangkan banyak waktu untuk memberikan nasihat serta arahan selama

menjadi pembimbing akademik dari semester awal hingga penyelesaian skripsi ini.

4. Bapak Suhendar. S.E,.M.S.Ak., Akt selaku pembimbing II yang telah banyak memberikan arahan serta kesabarannya selama penulisan skripsi ini.
5. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung yang telah memberikan ilmu pengetahuan kepada penulis selama masa studi.
6. Keluarga, sahabat dan teman seperjuangan jurusan Perbankan Syariah kelas G angkatan 2014.

Akhir kata, jika penulis ada kesalahan dan kekurangan dalam penulisan skripsi ini mohon maaf dan kepada Allah penulis mohon ampun dan perlindungan. Semoga tulisan ini bermanfaat bagi semua.

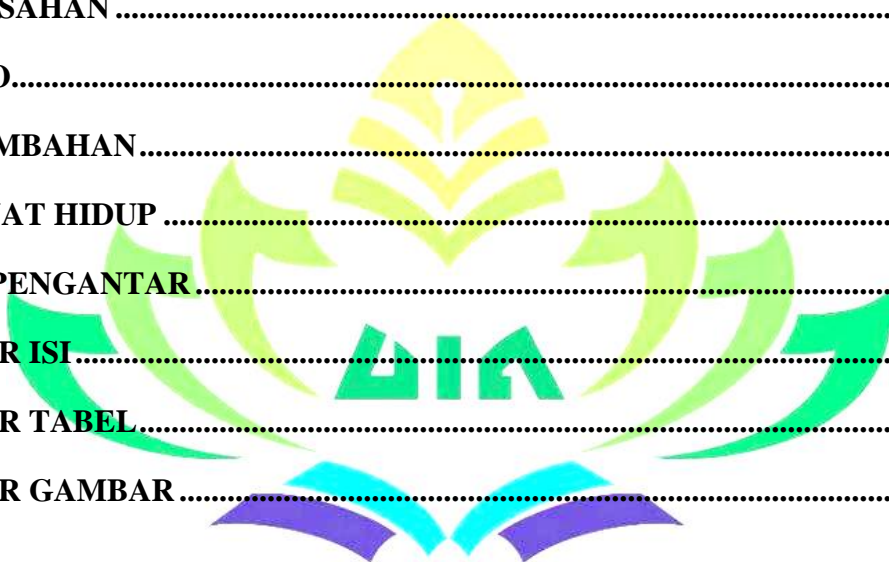


Bandar Lampung 13 September 2019

SAHLAN
1451020288

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK.....	ii
PERSETUJUAN.....	iii
PENGESAHAN	iv
MOTTO.....	v
PERSEMBAHAN.....	vi
RIWAYAT HIDUP	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv



BAB I PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul	1
B. Alasan Memilih Judul	3
C. Latar Belakang masalah	4
D. Batasan Masalah	9
E. Rumusan masalah	9
F. Tujuan masalah	10
G. Manfaat Penelitian	10
H. Metode Penelitian	11
I. Penelitian terdahulu	17

BAB	II	LANDASAN TEORI	
	A.	Konsep Umum BMT.....	23
	1.	Pengertian BMT	23
	2.	Syarat-Syarat Pendirian BMT	24
	3.	Prinsip-Prinsip BMT	26
	4.	Landasn Dasar BMT	27
	5.	Produk-Produk BMT.....	36
	B.	Konsep Tabungan Dengan Prinsip Mudharabah	36
	1.	Pengertian Tabungan Mudharabah.....	36
	2.	Implementasi Prinsip Mudharabah Dalam Tabungan.....	37
	3.	Jenis-Jenis Tabungan Dengan Akad Mudharabah	38
	4.	Prinsip-Prinsip Syariah Dalam Investasi	40
	C.	Konsep Umum Keputusan	42
	1.	Pengertian Keputusan.....	42
	2.	Dasar Pertimbangan Dalam Pengambilan Keputusan.....	43
	3.	Tipe-Tipe Keputusan Konsumen	46
	4.	Proses-Proses Pengambilan Keputusan.....	47
BAB	III	LAPORAN HASIL PENELITIAN	
	A.	Gambaran Umum Baitul Maal Wat Tamwil Fajar Kantor Cabang Bandar Lampung.....	50
	1.	Visi, Misi dan Tujuan BMT Fajar.....	50
	2.	Profil BMT Fajar	52
	3.	Alamat BMT Fajar	52
	4.	Produk-Produk BMT Fajar.....	53
	B.	Mekanisme Simpanan Fajar <i>Gold</i> Dengan Akad <i>Mudharabah</i> Pada BMT Fajar Cabang Bandar Lampung	55
	1.	Persyaratan Membuka Rekening Tabungan Fajar <i>Gold</i>	56
	2.	Keunggulan Tabungan Fajar <i>Gold</i>	57
	3.	Strategi Dalam Mengenalkan Tabungan Fajar <i>Gold</i>	57
	4.	Daftar Nama Rekening Tabungan Fajar <i>Gold</i>	58

C. Karakteristik Responden BMT Fajar Kantor Cabang Bandar Lampung Dalam Pengambilan Keputusan Anggota Memilih Produk Tabungan Fajar Gold	60
1. Berdasarkan Jenis Kelamin	61
2. Berdasarkan Jenis Pekerjaan	61
3. Tanggapan Responden Terhadap Keputusan Memilih Produk Tabungan Fajar Gold	62

BAB IV ANALISIS DATA

A. Analisis Implementasi Produk Tabungan Fajar Gold Terhadap Keputusan Anggota Memilih Produk Pada BMT Fajar Kantor Cabang Bandar Lampung	67
B. Analisis Implementasi Produk Tabungan Fajar Gold Perspektif Ekonomi Islam	73

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	79
B. Saran	80

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Produk Tabungan Mudharabah Pada BMT Fajar Kantor Cabang Bandar Lampung	7
Tabel 1.2	Laporan Nominatif Tabungan Mudharabah Anggota BMT Fajar Kantor Cabang Bandar Lampung	8
Tabel 3.1	Daftar Nama Rekening Tabungan Fajar Gold Pada BMT Fajar Kantor Cabang Bandar Lampung	76
Tabel 3.2	Distribusi Jawaban Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	80
Tabel 3.3	Distribusi Jawaban Responden Berdasarkan Jenis Pekerjaan	81



BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Skripsi ini berjudul **Analisis Implementasi Produk Tabungan Fajar Gold Dalam Pengambilan Keputusan Anggota Memilih Produk (Studi Pada Baitul Maal Wat Tamwil Fajar Kantor Cabang Bandar Lampung)**. Adapun istilah-istilah tersebut adalah sebagai berikut:

1. **Analisis** adalah penguraian suatu pokok atas berbagai bagiannya dan penelaahan atas bagian itu sendiri serta hubungan antar bagian untuk memperoleh pengertian yang tepat dan pemahaman arti keseluruhan.²
2. **Implementasi Tabungan** adalah bermuara pada aktivitas atau aksi, tindakan atau adanya suatu sistem. Implementasi bukan sekedar aktivitas tetapi suatu kegiatan yang terencana untuk mencapai suatu kegiatan. Tabungan simpanan berdasarkan akad *wadiah* atau investasi dana berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lainnya yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati, jadi dapat disimpulkan bahwa implementasi tabungan adalah suatu proses yang dilakukan oleh lembaga keuangan dalam upaya untuk menarik dana yang ada di masyarakat.³

²Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta : Pustaka Grafika, 2003), h. 43.

³Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*, Cet. 1 (Jakarta: Gramedia Pustaka, 2013), h. 89.

3. **Fajar Gold** merupakan produk tabungan masa depan yang bertujuan untuk menyiapkan kebutuhan anggota jangka panjang, seperti merencanakan pendidikan buah hati, menyiapkan hari tua, mempersiapkan dana haji, mempersiapkan dana untuk qurban dan kebutuhan lainnya. Dengan porsi bagi hasil 55% anggota 45% *Baitul Maal Wat Tamwil Fajar*, setoran awal minimal 50.000, setoran selanjutnya sesuai dengan perjanjian. Produk ini menggunakan akad *Mudharabah*.⁴
4. **Keputusan Anggota** adalah seleksi terhadap dua pilihan alternatif atau lebih. Dengan perkataan lain, pilihan alternatif tersebut harus tersedia bagi seseorang ketika mengambil keputusan. Jika seseorang mempunyai pilihan antara melakukan pembelian dan tidak melakukan pembelian.⁵

Alasan peneliti mengangkat judul ini adalah karena peneliti ingin mengetahui faktor-faktor apasajakah yang memutuskan anggota BMT Fajar Kacab Bandar Lampung menggunakan produk tabungan fajar *gold* yang merupakan jenis produk investasi, dimana terdapat banyak pilihan produk investasi yang terdapat pada BMT Fajar, seperti tabungan *mudharabah tatra*, tabungan *mudharabah* karyawan dan *deposito mudharabah*.

⁴Brosur Produk Layanan Kspps *Baitul Maal Wat Tamwil Fajar*.

⁵Leon G. Schiffman, Leslie Lazar, *Perilaku Konsumen*, (Jakarta: Indeks, 2004), h. 485.

B. Alasan Memilih Judul

Adapun yang menjadi alasan penulis memilih dan menetapkan judul diatas adalah sebagai berikut:

1. Secara Objektif

- a. Penulis tertarik untuk membahas dan menulis penelitian ini untuk dijadikan judul skripsi karena pada saat ini produk tabungan fajar *gold* merupakan produk tabungan *mudharabah* yang paling banyak diminati dimasyarakat.
- b. Produk tabungan fajar *gold* menjadi salah satu produk investasi yang memiliki anggota paling banyak sehingga hal inilah yang coba peneliti kembangkan faktor apakah yang memutuskan anggota untuk memilih menggunakan tabungan fajar *gold*.

2. Secara Subjektif

- a. Pembahasan ini sangat relevan dengan disiplin ilmu pengetahuan yang penulis pelajari di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah serta tersedianya literatur ataupun sumber lainnya seperti jurnal, artikel dan data yang diperlukan untuk penunjang referensi kajian dan data dalam usaha menyelesaikan karya ilmiah ini.
- b. Lokasi penelitian yang terjangkau dari segi transportasi dan pihak *Baitul Maal Wat Tamwil Fajar* juga memperbolehkan dalam proses penelitian.

C. Latar Belakang

Perkembangan ekonomi Islam saat ini cukup pesat, ditandai dengan berkembangnya lembaga keuangan syariah. Sejak tahun 1992, perkembangan lembaga keuangan syariah terutama perbankan syariah, cukup luas sampai sekarang. Eksistensi bank syariah di Indonesia secara formal telah dimulai sejak tahun 1992⁶.

Peranan perbankan sangat penting bagi perkembangan dan kemajuan suatu negara. Dalam menjalankan kegiatan usaha, bank tidak hanya mencari keuntungan saja namun diarahkan pada peningkatan taraf hidup masyarakat. Hal tersebut merupakan komitmen bagi setiap bank yang menjalankan usahanya di Indonesia. Bank merupakan badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Definisi tersebut memungkinkan bahwa fungsi perbankan adalah sebagai perantara antara pihak-pihak yang berkelebihan dana dengan pihak-pihak yang memerlukan dana. Dana yang berhasil dihimpun dari masyarakat kemudian disalurkan kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit.

⁶Andriyani isna k, Analisis Pengaruh Return On Asset, Bopo, dan Suku Bunga Terhadap Tingkat Bagi Hasil Deposito *Mudharabah* Pada Bank Umum Syariah, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis. Volume 11. Nomor 01. 2012*, h. 30.

Saat ini konsumen perbankan dalam menyimpan dana berbentuk deposito pada bank sangat berbeda dengan dekade sebelumnya. Konsumen perbankan tidak lagi menjadi pihak yang terabaikan. Bahkan dalam beberapa industri lainnya, konsumen menjadi penentu kelangsungan hidup perusahaan. Bukan sesuatu yang aneh ketika perusahaan menutup usahanya karena tidak terdapat cukup pelanggan yang menguntungkan.⁷ Beberapa ahli berpendapat bahwa biaya yang harus dikeluarkan untuk memperoleh pelanggan baru lebih mahal 5 kali dibandingkan dengan biaya yang harus dikeluarkan untuk mempertahankan konsumen yang sudah ada.

Seiring dengan semakin bervariasinya tawaran produk-produk jasa keuangan di pasar maka saat ini terdapat kecenderungan bahwa deposito atau tabungan tidak lagi menjadi produk investasi satu-satunya bagi konsumen yang memiliki kelebihan dana dan menginginkan tingkat pengembalian yang tinggi atas investasinya. Kecenderungan ini menggambarkan kompleksitas konsumen dalam pengambilan keputusan dalam produk jasa investasi karena keputusan investasi merupakan keputusan diantara risiko dan keuntungan atau dengan kata lain terdapat imbalan antara kenyataannya bahwa makin besar resiko juga makin besar juga hasil bunganya.

Nilai bagi hasil yang diperoleh nasabah tidak akan sama setiap saat meskipun jumlah uang yang mereka miliki di bank tersebut sama. Hal

⁷Gunarto Suhardi, "Pengaruh Atribut Yang di Pertimbangkan Dalam Pemilihan Produk Deposito Perbankan Terhadap Kepercayaan dan Dampaknya Pada Loyalitas Nasabah", *Jurnal Ekonomi Islam*, Volume 12, No.1, Th. 2008, h. 100.

tersebut terjadi karena bagi hasil tergantung pada berapa jumlah uang seluruh nasabah yang ditabung di bank tersebut dan berapa jumlah uang yang telah dikelola oleh bank untuk usaha sektor-sektor riil sehingga memberikan keuntungan bagi pihak bank. Keuntungan inilah yang kemudian dibagi kepada pihak bank sebagai pengelola dana (*mudharib*) dan nasabah sebagai pemilik dana (*shahibul maal*).⁸

Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) adalah suatu lembaga keuangan yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kaum fakir miskin. *Baitul Maal Wat Tamwil* memiliki basis kegiatan ekonomi rakyat dengan falsafah yang sama yaitu dari anggota, oleh anggota, dan untuk anggota. Berdasarkan Kepmen Koperasi dan UMKM NO 91/Kep/MKUKM/IX/2004 Tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah, Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) sebagai badan usaha tidak berbeda dengan dengan badan usaha lainnya, khususnya sebagai lembaga keuangan mikro sama-sama mengelola aset likuid dan produk bersifat maya. Namun dari segi kepemilikan dan semangat kebersamaan dalam koperasi, maka penting bagi pengelola (KJKS) dalam melakukan pengelolaan usahanya senantiasa memperhatikan prinsip-prinsip dasar koperasi dan prinsip-prinsip usaha syariah. Keberlangsungan koperasi hanya akan terus dirasakan jika koperasi

⁸Veithzal Rivai, *Islamic Banking Sistem Bank Islam Bukan Hanya Solusi Menghadapi Krisis Namun Solusi Dalam Menghadapi Berbagai Persoalan Perbankan dan Ekonomi Global* (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), h. 219.

memiliki keunggulan bersaing dan para anggota mampu mempertahankan keunggulan bersaing itu dengan berpartisipasi aktif pada koperasinya.⁹

Baitul Maal Wat Tamwil Fajar yang memiliki kantor pusat di kota Metro, telah mampu membuka 8 kantor cabang, salah satunya adalah Kantor Cabang Bandar Lampung yang berada di Jalan Ki Maja No. 696 Sepang Jaya Kedaton Bandar Lampung yang menjadi objek penelitian. Hal ini menunjukkan bahwa *Baitul Maal Wat Tamwil* Fajar mampu bersaing dan berpartisipasi secara aktif dalam mengelola dana masyarakat. Beberapa produknya juga mendapat respon yang baik dari masyarakat. Adapun produk tabungan yang ada di *Baitul Maal Wat Tamwil* Fajar.

Tabel 1.1
Produk Tabungan Mudharabah Pada *Baitul Maal Wat Tamwil* Fajar

Jenis Produk	Keterangan
Tabungan Fajar <i>Gold</i>	Produk Tabungan Masa Depan
Tabungan <i>Mudharabah/Tatra</i>	Tabungan Biasa
Tabungan karyawan	Tabungan Investasi Bagi Karyawan

Sumber Data : Data Primer Tahun 2018

Khusus untuk produk tabungan fajar *gold* yang menjadi konsen dari penelitian ini merupakan produk tabungan *mudharabah* yang menjadi unggulan bagi *Baitul Maal Wat Tamwil* Fajar dalam menghimpun dana dari anggotanya. Produk ini merupakan produk tabungan masa depan yang bertujuan untuk menyiapkan kebutuhan anggota jangka panjang, seperti merencanakan pendidikan buah hati atau menyiapkan hari tua. Dengan

⁹Hendar, *Manajemen Perusahaan Koperasi* (Jakarta: Erlangga), h. 2.

porsi bagi hasil 55% anggota 45% *Baitul Maal Wat Tamwil Fajar*, setoran awal minimal 50.000, setoran selanjutnya sesuai dengan perjanjian. Produk ini menggunakan akad *Mudharabah* namun berbeda dengan deposito. Jika produk deposito di *Baitul Maal Wat Tamwil Fajar* maksimal jangka waktunya adalah 12 bulan tetapi jika produk fajar *gold* minimal jangka pengambilannya adalah 3 tahun, dan juga dalam bagi hasil yang di berikan.¹⁰

Tabel 1.2

**Laporan Nominatif Tabungan *Mudharabah* Anggota
Baitul Maal Wat Tamwil Fajar Tahun 2017**

Jenis Produk	Jumlah Anggota
Tabungan Fajar <i>Gold</i>	83
Tabungan <i>Mudharabah/Tatra</i>	5
Tabungan Karyawan	9

Sumber Data : Data Primer Tahun 2018

Dilihat dari tabel 1.2 di atas tabungan fajar *gold* lebih diminati daripada produk tabungan *mudharabah* lainnya dengan jumlah anggota yang lebih besar. Produk tabungan fajar *gold* adalah produk yang menjadi unggulan di *Baitul Maal Wat Tamwil Fajar* dikarenakan tingkat pengembalian hasil yang diberikan lebih besar dari produk tabungan *mudharabah* lainnya.

Namun terdapat banyak faktor yang mendorong anggota untuk memilih produk tabungan fajar *gold*. Sehingga tabungan fajar *gold* menjadi produk unggulan di *Baitul Maal Wat Tamwil Fajar*. Hal inilah yang

¹⁰Brosur Produk Layanan Kspps *Baitul Maal Wat Tamwil Fajar*.

mendorong peneliti untuk melihat lebih dalam faktor apa saja yang membuat nasabah memutuskan untuk memilih produk Fajar *Gold*.

Variabel kepercayaan, tingkat pengembalian hasil, kesesuaian hukum syariah, dan promosi berpengaruh dalam membedakan keputusan nasabah dalam memilih tabungan *mudharabah*. Hal ini berarti keempat faktor tersebut perlu menjadi perhatian dalam pengambilan keputusan dan kebijakan guna menetapkan strategi untuk meningkatkan jumlah nasabah dengan memperhatikan faktor-faktor tersebut.¹¹

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka muncul ketertarikan peneliti untuk melakukan penelitian ilmiah dengan judul **“Analisis Implementasi Produk Tabungan Fajar *Gold* Dalam Pengambilan Keputusan Anggota Memilih Produk”**

D. Batasan Masalah

Mengingat pembahasan pada penelitian ini sangatlah luas maka peneliti membatasi masalah pada penelitian ini hanya membahas tentang keputusan anggota memilih menggunakan produk tabungan fajar *gold* dengan menggunakan data pada tahun 2017.

E. Rumusan Masalah

1. Bagaimana Implementasi Produk Tabungan Fajar *Gold* Dalam Pengambilan Keputusan Anggota Memilih Produk ?
2. Bagaimana Implementasi Produk Tabungan Fajar *Gold* Perspektif Ekonomi Islam?

¹¹Ahmad Roziq, Variabel Penentu Dalam Keputusan Memilih Tabungan *Mudharabah* Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Jember, *JEAM* Vol XII No. 1/2013, h. 23.

F. Tujuan Penelitian

1. Untuk Mengetahui Implementasi Produk Tabungan Fajar *Gold* Dalam Pengambilan Keputusan Anggota Memilih Produk.
2. Untuk Mengetahui Implementasi Tabungan Fajar *Gold* Perspektif Ekonomi Islam.

G. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian dalam penulisan skripsi ini adalah :

1. Bagi Penulis

Untuk memperluas khasanah pemikiran mengenai ekonomi syariah, khususnya gambaran mengenai pendanaan pada lembaga keuangan mikro syariah seperti *Baitul Maal Wat Tamwil*.

2. Bagi Lembaga Keuangan Mikro Syariah Seperti *Baitul Maal Wat Tamwil*

Dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan untuk menentukan kebijakan dalam upaya pengembangan kinerja dikemudian hari.

3. Bagi Pemerintah

Sebagai referensi untuk pengambilan keputusan dalam peningkatan kinerja pengembangan lembaga keuangan syariah.

4. Bagi Kalangan Akademisi

Sebagai acuan untuk penelitian selanjutnya khususnya penelitian mengenai ekonomi Islam.

5. Bagi Semua Pihak

Sebagai landasan dalam melakukan langkah perbaikan dan optimalisasi lembaga keuangan syariah sehingga dapat memberikan manfaat yang sebaik-baiknya bagi semua pihak.

H. Metode Penelitian

Metode adalah cara yang tepat untuk melakukan sesuatu dengan menggunakan pikiran secara seksama untuk mencapai suatu tujuan. Sedangkan penelitian adalah penyaluran rasa ingin tahu terhadap suatu masalah dengan perlakuan tertentu (seperti memeriksa, mengusut, menelaah, dan mempelajari secara cermat dan bersungguh-sungguh) sehingga diperoleh sesuatu (seperti mencapai kebenaran, memperoleh jawaban, pengembangan ilmu pengetahuan dan sebagainya).¹²

Penelitian adalah proses, sedangkan ilmu pengetahuan adalah hasil dari penelitian. Karena itu “bahasa dasar” bagi seorang peneliti ditemukan dalam filsafat ilmu. Bangunan dasar suatu ilmu pengetahuan meliputi: observasi, fakta, konsep, definisi, variabel, masalah, hipotesis, hukum, teori dan model.

Penulis menggunakan metode pendekatan penelitian secara kualitatif. Metode kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan

¹²Mudrajad Kuncoro, Ph.D, *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi* (Jakarta: Erlangga, 2013), h. 3.

pada filsafat *positivisme*, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah.¹³

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk penelitian lapangan dengan metode kualitatif yang lebih menekankan pada aspek pemahaman secara mendalam terhadap suatu masalah. Hakikatnya penelitian lapangan adalah penelitian yang dilakukan dengan menggali data yang bersumber dari lokasi atau lapangan penelitian. Penelitian ini bertujuan menemukan data-data yang bersumber dari lapangan yakni *Baitul Maal Wat Tamwil Fajar Kantor Cabang Bandar Lampung*. Didukung pula dengan penelitian pustaka yang bertujuan untuk mengumpulkan data atau informasi dengan bantuan material, seperti buku-buku, catatan, dokumen-dokumen, dan referensi lainnya yang berkaitan dengan implementasi produk tabungan fajar *gold* dalam pengambilan keputusan anggota memilih produk.¹⁴

2. Sifat penelitian

Menurut sifat penelitian ini menggunakan Deskriptif Analisis dengan data kualitatif yakni merupakan penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai masing-masing variabel, baik satu variabel atau lebih sifatnya independen tanpa membuat hubungan maupun perbandingan dengan variabel lainnya. Penelitian deskriptif yang

¹³Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2016), h. 9.

¹⁴Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*, (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015), h.26.

penulis maksud adalah penelitian yang menggambarkan bagaimanakah analisis implementasi produk tabungan fajar *gold* dalam pengambilan keputusan anggota memilih produk.¹⁵

3. Sumber Data

Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Data primer

Data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung di lapangan oleh orang yang melakukan penelitian.¹⁶ Dalam penelitian ini penulis mendapatkan data langsung dari *Baitul Maal Wat Tamwil Fajar Kantor Cabang Bandar Lampung*, yaitu data wawancara dengan pihak BMT Fajar dan data kuisisioner kepada anggota tabungan fajar *gold*.

b. Data Sekunder

Data yang didapat dari catatan, brosur yang diberikan oleh pihak BMT Fajar dan laporan keuangan dari BMT Fajar, dan lain sebagainya.

4. Populasi dan Sampel

a. Populasi

Populasi adalah kelompok elemen yang lengkap, yang biasanya berupa orang, objek, transaksi, atau kejadian dimana kita tertarik untuk mempelajarinya atau menjadi objek penelitian. Dalam penelitian ini yang dijadikan populasi adalah nasabah tabungan fajar

¹⁵*Ibid*, h. 16.

¹⁶ Sugiyono, *Op Cit*, h. 89

gold di *Baitul Maal Wat Tamwil* Fajar Kantor Cabang Bandar Lampung yang berjumlah 83 anggota ditambah Kepala Cabang.yaitu 84.¹⁷

b. Sampel

Sampel adalah suatu himpunan bagian (subset) dari unit populasi.¹⁸ Pengambilan sampel harus sesuai dengan kualitas dan karakteristik suatu populasi. Pengambilan sampel yang tidak sesuai dengan kualitas dan karakteristik suatu populasi akan menyebabkan suatu penelitian menjadi bias, tidak dapat dipercaya, dan kesimpulannya pun bisa keliru. Hal ini karena tidak dapat mewakili populasi.¹⁹

Jumlah sampel dalam penelitian ini adalah seluruh anggota tabungan fajar *gold dan* Kepala Cabang yaitu 84.

5. Teknik Pengumpulan Data

Adapun metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:

a. Observasi

Observasi adalah pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian. Pada penelitian ini dengan mengunjungi langsung BMT Fajar yang menjadi objek dalam penelitian.

¹⁷Wiratna Sujarweni, *Op Cit*, h. 28.

¹⁸Mudrajad Kuncoro, Ph.D, *Op Cit*, h. 118.

¹⁹Wina Sanjaya, 2014, *Penelitian Pendidikan (Jenis, Metode, Dan Prosedur)*, (Jakarta: Kencana, 2006), h. 28.

b. Metode Wawancara (*Interview*)

Wawancara personal dapat diartikan sebagai wawancara antar orang, yaitu antara peneliti (pewawancara) dengan responden (yang diwawancarai), yang diarahkan oleh pewawancara untuk tujuan memperoleh informasi yang relevan. Wawancara ini ditujukan kepada Anggota produk tabungan fajar *gold Baitul Maal Wat Tamwil* Fajar Kantor Cabang Bandar Lampung selaku lembaga yang mengeluarkan dan menjalankan produk tabungan fajar *gold*.²⁰

c. Koesioner atau Angket

Angket yaitu metode pengumpulan data yang dilakukan untuk mengumpulkan data dengan cara membagi daftar pertanyaan kepada para responden. Angket merupakan teknik pengumpulan data yang efisien bila peneliti tahu dengan pasti variabel yang akan diukur dan tahu apa yang bisa diharapkan dari responden.²¹

Dalam penelitian ini objek angket adalah anggota *Baitul Maal Wat Tamwil* Fajar produk tabungan fajar *gold* yang akan ditanyai sejumlah pertanyaan mengenai keputusan dalam memilih produk tabungan fajar *gold* mulai dari implementasi nisbah bagi hasil, dan strategi pemasaran untuk menjelaskan keputusan anggota pada produk fajar *gold*, sehingga data jenis ini dapat membantu memecahkan masalah pada penelitian.

d. Metode Dokumentasi

²⁰Moh Nazir, *Metode Penelitian*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2014), h. 154.

²¹Mardalis, *Metodologi Penelitian Suatu Pendekatan Proposal* (Jakarta: Bumi Aksara 2008), h. 64.

Dokumentasi merupakan metode pengumpulan data kualitatif sejumlah besar fakta dan data tersimpan dalam bahan yang berbentuk dokumentasi. Bahan dokumenter terbagi beberapa macam, yaitu otobiografi, klipping, dokumenter pemerintah, atau swasta, data di server dan flashdisk, data di website dan lain-lain. Data jenis ini mempunyai keterkaitan dengan penelitian yang sedang dilakukan.²²

6. Analisis Data

Analisis adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan kealam unit-unit, melakukan sintesa menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.²³

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode pendekatan deskriptif kualitatif. Metode pendekatan deskriptif kualitatif tidak menggunakan alat statistik, namun menginterpretasikan dengan tabel-tabel, grafik atau angka-angka yang ada kemudian melakukan uraian dan penafsiran pada tiap variabel yang akan di

²²Cholid Narbuko, Abu Ahmadi, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: Bumi Aksara, 2013), h. 15.

²³Kaelan, M.S., *Metode Penelitian Kualitatif Interdisipliner* (Yogyakarta: Paradigma, 2012), h. 335.

analisis sehingga mendapatkan hasil guna memecahkan masalah dalam penelitian.²⁴

I. Penelitian Terdahulu

1. Penelitian yang dilakukan oleh Any Widyatsari, pada tahun 2013 dengan judul “Akad *Wadiah* dan *Mudharabah* dalam Penghimpunan Dana Pihak Ketiga Bank Syariah” penelitian ini bersifat kualitatif dengan hasil dana pihak ketiga adalah dana yang diperoleh dari individu individu yang ada di masyarakat, dalam arti masyarakat sebagai individu, perusahaan, pemerintah, rumah tangga, koperasi, yayasan, dan lain-lain baik dalam mata uang rupiah maupun dalam valuta asing, bagi sebagian besar bank, dana masyarakat adalah merupakan dana terbesar yang mereka dimiliki. Bank Syariah memiliki alur operasi yang berbeda dengan nama konvensional yang dikenal oleh masyarakat selama ini, Perbedaan ini juga terjadi dari cara mereka menghimpun dana pihak ketiga. Cara penghimpunan dana pihak ketiga dalam perbankan syariah dapat dilakukan dengan prinsip *Wadiah* yaitu titipan dari satu pihak ke pihak lain yang harus dikembalikan kapan saja si penyimpan menghendakinya dan *mudharabah* yang merupakan salah satu bentuk kerjasama antara investor dengan pihak kedua (*mudharib*) yang berfungsi sebagai pengelola. Artikel ini berusaha menjelaskan operasi pengumpulan dana pihak ketiga pada perbankan syariah berdasarkan kepada kedua prinsip, baik landasan fiqih yang melandasasinya maupun alur operasinya agar dapat memberikan

²⁴*Ibid*, h.336.

pemahaman akan perbedaan antara operasi pengumpulan dana pihak ketiga pada perbankan konvensional dan perbankan syariah.²⁵

2. Penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Roziq pada tahun 2013 dengan judul “Variabel Penentu Dalam Keputusan Memilih Tabungan *Mudharabah* Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Jember” penelitian ini bersifat kualitatif dengan hasil berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dijelaskan sebelumnya, maka kesimpulan di dalam penelitian ini adalah:
 - a. Kepercayaan pada bank syariah berpengaruh signifikan dalam membedakan keputusan nasabah dan non nasabah dalam memilih tabungan *mudharabah* pada Bank Syariah Mandiri Cabang Jember.
 - b. Tingkat pengembalian hasil pada Bank Syariah Mandiri berpengaruh signifikan dalam membedakan keputusan nasabah dan non nasabah dalam memilih tabungan *mudharabah* pada Bank Syariah Mandiri Cabang Jember.
 - c. Tingkat kesesuaian hukum syariah berpengaruh signifikan dalam membedakan keputusan nasabah dan non nasabah dalam memilih tabungan *mudharabah* pada Bank Syariah Mandiri Cabang Jember.
 - d. Promosi yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri berpengaruh signifikan dalam membedakan keputusan nasabah dan non nasabah memilih tabungan *mudharabah* pada Bank Syariah Mandiri Cabang Jember.

²⁵Any Widyatsari, Akad *Wadiah* dan *Mudharabah* dalam Penghimpunan Dana Pihak Ketiga Bank Syariah, *Economic: Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam*, Vol. 3, No. 1, 2013, h. 1.

e. Berdasarkan tabel *Standardize Canonical Discriminant Function*, dapat disimpulkan bahwa semua variabel independen yaitu kepercayaan, tingkat pengembalian hasil, kesesuaian hukum syariah, dan promosi berpengaruh signifikan dalam membedakan keputusan nasabah dan non nasabah dalam memilih tabungan *mudharabah*. Selain itu, dapat dilihat pada tabel *Wilks's Lambda* dengan nilai signifikan 0,000. Sehingga variabel kepercayaan, tingkat pengembalian hasil, kesesuaian hukum syariah, dan promosi berpengaruh signifikan dalam membedakan keputusan nasabah dan non nasabah dalam memilih tabungan *mudharabah* pada Bank Syariah Mandiri Cabang Jember.²⁶

3. Penelitian yang dilakukan oleh Nur Hisamuddin pada tahun 2015 dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Dipertimbangkan Dalam Penentuan Nisbah Bagi Hasil Simpanan Deposito *Mudharabah* dan Perlakuan Akuntansinya Pada BPR Syariah Asri Madani Nusantara” penelitian ini bersifat kualitatif dengan hasil Berdasarkan pembahasan sebelumnya, kesimpulan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang dipertimbangkan dalam penentuan nisbah bagi hasil deposito *mudharabah* pada BPR Syariah Asri Madani Nusantara adalah:

a. *Rate* yang Berlaku di Bank Syariah lainnya maupun Bank Konvensional.

²⁶Ahmad Roziq, *op cit*, h. 22.

- b. Berdasarkan kinerja keuangan.
 - c. Hubungan baik antara bank dengan mitra atau nasabah.
 - d. Rencana kerja anggaran tahunan.
 - e. Penempatan dana antar Bank (antar kota seluruh Indonesia).
 - f. Kondisi makro ekonomi.²⁷
4. Penelitian yang dilakukan oleh Devi Yulianti pada tahun 2014 dengan judul “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tabungan *Mudharabah* Pada Bank Mandiri Syariah Cabang Kota Pekanbaru” penelitian ini bersifat kuantitatif dengan hasil:
- a. Hasil penelitian yang didapat bahwa tingkat bagi hasil dan alasan menghindari riba sangat berpengaruh terhadap tabungan *mudharabah* di Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Pekanbaru.
 - b. Dari hasil penelitian ditemui bahwa baik nasabah tabungan maupun nasabah deposito *mudharabah* rata-rata memiliki usia antara 30-40 tahun. Responden dilihat dari tingkat pendidikan untuk nasabah tabungan dan deposito *mudharabah* tingkat pendidikan terbanyak pada jenjang SMA/SMK masing-masing 54,64% dan 50%.
 - c. Namun sebelum menjadi nasabah Bank Syariah Mandiri sebagian besar nasabah menyatakan menggunakan perbankan konvensional. Terhadap pelayanan yang diberikan Bank Syariah Mandiri kepada

²⁷Nur Hasimuddin, Analisis Faktor-Faktor yang Dipertimbangkan Dalam Penentuan Nisbah Bagi Hasil Simpanan Deposito *Mudharabah* dan Perlakuan Akuntansinya Pada BPR Syariah Asri Madani Nusantara, *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, Vol. 3, No. 1, Juni 2015, h. 171.

nasabah lebih dari separuh responden nasabah tabungan dan deposito menyatakan sangat baik.

- d. Berdasarkan informasi mengetahui produk Bank Syariah Mandiri, sebagian besar menyatakan mengetahuinya dari teman/kerabat. Dari penelitian juga diketahui bahwa lebih dari separuh yakni nasabah tabungan dan nasabah deposito merupakan nasabah perbankan lain. Hal ini menunjukkan bahwa sepenuhnya Bank Syariah Mandiri belum menjadi pegangan yang kuat dan belum dipercayai masyarakat.
- e. Nasabah tabungan dan nasabah deposito menyatakan bahwa memilih menjadi nasabah Bank Syariah Mandiri di karenakan Bank Syariah Mandiri dikenal luas dan memiliki jaringan yang banyak.
- f. Keseluruhan nasabah baik nasabah tabungan maupun nasabah deposito menyatakan melakukan tabungan dan deposito di bank syariah dengan alasan menghindari riba.²⁸

5. Penelitian yang dilakukan oleh Muladi Wibowo pada tahun 2010 dengan judul “Perilaku Konsumen Pengaruhnya Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pada Kopwan Syari’ah” penelitian ini bersifat kuantitatif dengan hasil Simpulan dari hasil penelitian ini, bahwa faktor sistem bagi hasil, persyaratan administrasi, kualitas pelayanan, sistem operasional syariah dan promosi secara bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan menjadi nasabah pada Koperasi Wanita Syari’ah

²⁸Devi Yulianti, Analisis Faktor -Faktor yang Mempengaruhi Tabungan *Mudharabah* Pada Bank Mandiri Syariah Cabang Kota Pekanbaru, *JOM FEKON* Vol. 1 No. 2 Oktober 2014, h. 16.

Saraswati Kabupaten Karanganyar, artinya semakin baik Sistem bagi hasil, persyaratan administrasi, kualitas pelayanan, sistem operasional syariah, dan promosi diterapkan diharapkan semakin dapat meningkatkan keinginan konsumen untuk menjadi anggota nasabah pada koperasi Saraswati. Faktor Promosi merupakan variabel yang paling dominan mempengaruhi keputusan menjadi nasabah pada Koperasi Wanita Syari'ah Saraswati Kabupaten Karanganyar. Hal ini dibuktikan dari hasil analisis regresi variabel promosi mempunyai koefisien sebesar 0,447 (44,70%).

Implikasi manajerial yang dapat disarankan bagi pihak koperasi Saraswati untuk lebih serius dalam memperbaiki faktor kualitas layanan melalui peningkatan Sumber Daya Manusia, menambah jumlah Sumber Daya Manusia dan membuat suasana kantor nyaman mungkin serta memberikan kemudahan penanganan komplain bagi nasabah. Sedangkan, implikasi teoritis bagi penelitian yang akan datang hendaknya perlu mengembangkan dimensi dari perilaku konsumen seperti sikap, minat dan gaya hidup konsumen untuk melihat dan menilai dampaknya pada keputusan nasabah dalam pengambilan keputusan menggunakan jasa koperasi.²⁹

²⁹Muladi Wibowo, Perilaku Konsumen Pengaruhnya Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pada Kopwan Syari'ah, *Jurnal Dinamika Manajemen* Vol. 1, No. 1, 2010, Pp: 34-40, h. 40.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Konsep Umum BMT

1. Pengertian BMT

- a. Menurut Karnaen A. Parwataatmadja, Baitul Maal Wat Tamwil merupakan pengembangan ekonomi berbasis masjid sebagai sarana untuk memakmurkan masjid.³⁰
 - b. Baitul Maal Wat Tamwil adalah lembaga keuangan nonbank yang beroperasi berdasarkan syariah dengan prinsip bagi hasil, yang didirikan oleh dan untuk masyarakat disuatu tempat atau daerah.³¹
- Jadi, Baitul Mal Wat Tamwil adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *bayt al-maal wa al-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya.³²

³⁰Karnaen A. Parwataatmadja, *Membumikan Ekonomi Islam Di Indonesia* (Depok: Usaha Kami, 2003) h. 17

³¹ Azumardi Azra, *Berdema Untuk Semua* (Jakarta; PT Mizan Publika, 2003) h. 236

³² A.Djazuli, *Lembaga-Lembaga Perekonomian Ummat* (Jakarta: Rajawali Pers, 2002) h.

2. Syarat-Syarat Pendirian BMT

Langkah-langkah yang harus ditempuh untuk mendirikan sebuah BMT adalah:³³

- a. Pemrakarsa menyiapkan diri, waktu, pemikiran dan semangat untuk menjadi motivator pendirian BMT.
- b. Ide pendirian BMT disosialisasikan ke tokoh masyarakat untuk mencari dukungan meyakinkan visi, misi dan tujuan.
- c. Dari hasil sosialisasi dari berbagai pihak maka dilaksanakan musyawarah rencana pendirian BMT, dan sekaligus menyusun panitia penyiapan penyusunan anggaran dasar dengan jumlah anggota 20 orang.
- d. Penyusunan Anggaran Dasar hal-hal yang paling penting bidang, unit usaha, permodalan, simpanan dan pembiayaan, setelah penyusunan Anggaran Dasar rampung, diadakan rapat pendiri untuk persetujuan pengesahan anggaran dasar disaksikan dinas koperasi kab/kota.
- e. Permohonan pengajuan Badan Hukum/Anggaran Dasar ke Dinas Koperasi setempat dilanjutkan ke Notaris dengan melampirkan
 - 1) Surat permohonan pengesahan Anggaran Dasar.
 - 2) Berita acara hasil keputusan Rapat pendiri yang menyetujui Anggaran Dasar yang telah mencantumkan BMT.
 - 3) Surat bukti penyetoran modal bagi koperasi serba usaha mendirikan unit koperasi jasa keuangan syariah sekurang-kurangnya 15.000.000 dan disetorkan atas nama Menteri Negara

³³ Sofhian, BMT Berbasis Kearifan Lokal, *Jurnal Ekonomi*: Vol 17. No 1. 2017, h. 168

Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah cq ketua Koperasi yang bersangkutan yang dapat dicairkan sebagai modal awal Unit Jasa Keuangan Syariah yang bersangkutan atas dasar persetujuan pencairan oleh Sekretaris Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah atau Dinas Koperasi kab/kota setempat.

- 4) Penempatan dana sebagai mana dimaksud pada butir tersebut diatas untuk dikelola dengan manajemen dan pembukuan tersendiri
 - 5) Rencana kerja sekurang-kurangnya 1 tahun
 - 6) Administrasi dan pembukuan koperasi
 - 7) Nama dan Riwayat Hidup pengurus, pengawas, ahli syariah atau Dewan Syariah sarana kerja.
 - 8) Surat perjanjian antara pengurus keporasi dengan pengelola /manajer/direksi.
- f. Setelah mendapatkan persetujuan dan pengesahan akta Anggaran Dasar untuk memahami dan mempertajam pengelolaan secara syariah perlu adanya pendampingan.
- g. Pendampingan dalam rangka mempertajam sistem pengelolaan sangat diperlukan terutama: pelatihan pengelola dan pengurus software akuntansi serta pendampingan operasional.

3. Prinsip-Prinsip BMT

a. Penumbuhan³⁴

- 1) Tumbuh dari masyarakat sendiri dengan dukungan tokoh masyarakat, orang berada (aghnia) dan Kelompok Usaha Muamalah (POKUSMA) yang ada di daerah tersebut.
- 2) Modal awal dikumpulkan dari para pendiri dan POKUSMA dalam bentuk Simpanan Pokok dan Simpanan Pokok Khusus.
- 3) Jumlah pendiri minimum 20 orang.
- 4) Landasan sebaran keanggotaan yang kuat sehingga BMT tidak dikuasai oleh perseorangan dalam jangka panjang.
- 5) BMT adalah lembaga bisnis, membuat keuntungan, tetapi juga memiliki komitmen yang kuat untuk membela kaum yang lemah dalam penanggulangan kemiskinan, BMT mengelola dana Maal.

b. Profesionalitas³⁵

- 1) Pengelola profesional, bekerja penuh waktu, pendidikan S-1 minimum D-3, mendapat pelatihan pengelolaan BMT oleh PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil) 2 minggu, memiliki komitmen kerja penuh waktu, penuh hati dan perasaannya untuk mengembangkan bisnis dan lembaga BMT. Menjemput bola, aktif membaaur di masyarakat.

³⁴ Azhar Muttaqin, Model Pembiayaan Baitul Maal Wat Tamwil Dan Peranannya Dalam Pembinaan Kesejahteraan Usaha Kecil Menengah, *JURNAL HUMANITY, ISSN: Volume 7, Nomor 2, Juli 2012*, h. 35

³⁵ *Ibid*, h. 36

- 2) Pengelola profesional berlandaskan sifat-sifat: amanah, siddiq, tabligh, fathonah, shabar dan istiqoma.
 - 3) Berlandaskan sistem dan prosedur: SOP (Standar Operasional Prosedur), Sistem Akuntansi yang memadai.
- c. Prinsip Islamiyah³⁶
- 1) Menerapkan cita-cita dan nilai-nilai Islam (salaam: keselamatan berkeadilan, kedamaian dan kesejahteraan) dalam kehidupan ekonomi masyarakat banyak.
 - 2) Akad yang jelas.
 - 3) Rumusan penghargaan dan sanksi yang jelas dan penerapannya yang tegas/lugas.
 - 4) Berpihak pada yang lemah.
 - 5) Program Pengajian/Penguatan Ruhiah yang teratur dan berkala secara berkelanjutan sebagai bagian dari program tazkiah Da'i Fi-ah Qaliilah (DFQ).

4. Landasan Dasar BMT

Eksistensi kelembagaan BMT sebenarnya telah diakomodir dengan adanya undang-undang koperasi yang baru, yaitu Undang-Undang No. 17 Tahun 2012 tentang Perkoperasian, di mana dalam undang-undang ini disebutkan adanya pengelolaan koperasi dengan menggunakan prinsip syariah, sebagaimana diatur dalam Pasal 87 Ayat (3), bahwa “Koperasi dapat menjalankan usaha atas dasar prinsip

³⁶ *Ibid*, h. 36

ekonomi syariah”, selanjutnya dalam Pasal 87 Ayat (4), bahwa “Ketentuan mengenai Koperasi berdasarkan prinsip ekonomi syariah sebagaimana dimaksud pada ayat (3) diatur dengan Peraturan Pemerintah”. Peraturan pemerintah yang selanjutnya mengatur BMT adalah Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Nomor 91/Kep/M. KUKM/IX/2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syari’ah, Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah 35.2/Per/M.KUKM/X/2007 tentang Pedoman Standar Operasional Manajemen Koperasi Jasa Keuangan Syari’ah, dan Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah 39/Per/M.KUKM/XII/2007 tentang Pedoman Pengawasan Koperasi Jasa Keuangan Syari’ah dan Unit Jasa Keuangan Syariah Koperasi³⁷

a. Status Badan Hukum Dan Pengawasan BMT

BMT dapat dikelompokkan menjadi 3 kelompok, bila dilihat dari status badan hukumnya, yaitu:

1) BMT yang berbadan hukum koperasi dalam bentuk Koperasi Jasa Keuangan Syariah dan tunduk pada Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian, yang selanjutnya dalam kegiatan usahanya tunduk pada :

a) Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Nomor 91/Kep/M. KUKM/IX/2004 tentang

³⁷ Novitha Dewi Masyithoh, Analisis Normatif Undang-Undang No.1 Tahun 2013 Tentang Lembaga Keuangan Mikro Atas Status Badan Hukum Dan Pengawasan BMT, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*. Volume V. Edisi 2. 2014, h. 27

Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah,

b) Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah 35.2/Per/M.KUKM/X/2007 tentang Pedoman Standar Operasional Manajemen Koperasi Jasa Keuangan Syariah.

c) Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah 39/Per/M.KUKM/XII/2007 tentang Pedoman Pengawasan Koperasi Jasa Keuangan Syariah dan Unit Jasa Keuangan Syariah Koperasi.

2) BMT sebagai badan usaha milik yayasan dan tunduk pada Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 tentang Koperasi sekaligus pada Undang-Undang No. 28 Tahun 2004 tentang Perubahan Atas Undang-Undang No. 16 Tahun 2001 tentang Yayasan.

3) BMT yang masih berbentuk Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) dan tunduk pada Undang-Undang No. 17 Tahun 2013 tentang Organisasi Masyarakat.

Apabila dilihat dari ketiga kelompok karakteristik BMT berdasarkan status badan hukumnya tersebut, maka dengan diberlakukannya Undang-Undang No. 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro, BMT dapat dikatakan sebagai salah satu lembaga keuangan mikro bila memiliki status badan hukum koperasi,³⁸ sebagaimana dinyatakan dalam UU No. 1 Tahun 2013 tentang

³⁸ *Ibid*, h. 29

Lembaga Keuangan Mikro, bahwa pendirian LKM paling sedikit harus memiliki persyaratan :

- a) Bentuk badan hukum
- b) Permodalan; dan mendapatkan izin usaha yang tata caranya diatur dalam undang-undang ini.

Bentuk badan hukum yang dimaksud adalah koperasi atau Perseroan Terbatas. Apabila lembaga keuangan tersebut berbadan hukum koperasi, maka akan tunduk pada Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian. Sedangkan apabila lembaga keuangan tersebut berbadan hukum Perseroan Terbatas, maka tunduk pada Undang-Undang No. 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas. Lembaga Keuangan Mikro wajib bertransformasi menjadi bank jika LKM melakukan kegiatan usaha melebihi 1 (satu) wilayah Kabupaten/Kota tempat kedudukan LKM dan telah memenuhi persyaratan yang ditetapkan dalam Peraturan Jasa Keuangan Syariah.³⁹

Menurut Undang-Undang No. 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro dijelaskan bahwa bentuk badan hukum LKM sangat mempengaruhi pengawasannya, khususnya lembaga yang akan mengawasinya. Sebagaimana dinyatakan dalam Pasal 28 Ayat (1), (2), Undang-Undang No. 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro, bahwa :

³⁹ *Ibid*, h. 30.

1. Pembinaan, pengaturan dan pengawasan LKM dilakukan oleh Otoritas Jasa Keuangan.
2. Dalam melakukan pembinaan sebagaimana dimaksud pada Ayat (1) Otoritas Jasa Keuang melakukan koordinasi dengan kementerian yang menyelenggarakan urusan koperasi dan Kementrian Dalam Negeri.

Setelah berlakunya Undang-Undang No. 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro, maka status badan hukum BMT sebagai lembaga keuangan mikro hanya dapat berbentuk koperasi atau perseroan terbatas. Bila berbentuk koperasi, maka tunduk pada Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian dan pengawasan berada di bawah Kementrian Koperasi dan UKM. Dan jika berbadan hukum perseroan terbatas, maka pengawasan dilakukan Otoritas Jasa Keuangan dan tunduk pada Undang-Undang No. 21 Tahun 2011 tentang Otoritas Jasa Keuangan.⁴⁰

b. Status Hukum Bank Syariah

Undang-undang No. 10 Tahun 1998 tentang Penyempurnaan Undang-undang No.7 Tahun 1992 tentang Perbankan merupakan langkah maju dalam perkembangan perbankan, terutama bagi perbankan syariah. Dalam undang-undang ini perbankan syariah diberikan perlakuan yang sama *equal treatment* dengan perbankan konvensional. Padahal jika dilihat jumlahnya, ketika undang-undang

⁴⁰ *Ibid*, h. 31.

itu disahkan, baru ada satu bank syariah –Bank Muamalat- dan sekitar 70 BPR Syariah.

Disahkannya Undang-undang No. 10 Tahun 1998 telah membuka kesempatan lebih luas bagi bank syariah untuk berkembang. Undang-undang ini bahkan tidak saja menyebut bank syariah secara berdampingan dengan bank konvensional dalam pasal demi pasal, tetapi juga menyatakan secara rinci prinsip produk perbankan syariah, seperti Murabahah, Salam, Istisna, Mudharabah, Musyarakah dan Ijarah; padahal dalam Undang-undang No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, nama syariah pun sama sekali tidak disebut.

Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 pengertian Bank adalah berupa badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup orang banyak (Pasal 1 Angka 2). Perbankan adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya (Pasal 1 angka 1).

Sebelum Undang-undang Perbankan Syariah ditetapkan, jumlah bank syariah dan unit usaha syariah belum sebanyak seperti sekarang. Bahkan ketika sudah difasilitasi oleh Undang-undang tentang Perbankan tahun 1992 dan perubahannya Undang-undang tahun 1998, jumlah usaha syariah belum berkembang. Setelah Undang-

undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah disahkan, perkembangan usaha syariah semakin berkembang.⁴¹

c. Landasan Hukum Tabungan Mudharabah

Secara teknis mengenai penerapan akad *mudharabah* dalam bentuk tabungan diatur dalam Fatwa DSN MUI No. 02/DSN-MUI/IV/2000 tentang Tabungan.

Ketentuan Umum Tabungan Berdasarkan Mudharabah

1. Dalam transaksi ini nasabah bertindak sebagai shahibul mal (pemilik dana) bank bertindak sebagai mudharib (pengelola dana).
2. Dalam kapasitasnya sebagai mudharib bank dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan mengembangkannya.
3. Modal harus dinyatakan dengan jumlahnya, dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
4. Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening.
5. Bank sebagai mudharib menutup biaya operasional tabungan dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya.
6. Bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan yang bersangkutan.

⁴¹ Santoso, Periodisasi Perkembangan Hukum Perbankan Syariah di Indonesia, *Jurnal Pemikiran Hukum dan Hukum Islam*, YUDISIA, Vol. 6, No. 1, Juni 2015. h. 121

Dasar hukum terhadap produk bank syariah berupa tabungan ini dapat kita jumpai dalam Islam.⁴²

Landasan hukum syariah

1) Al-Quran

Katentuan hukum tentang *mudharabah* dalam Al-Quran

tertuang dalam surat Al-Hasyr : 18

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَانْتِظِرُوا نَفْسَ مَا قَدَّمْتُمْ لِغَدٍ
وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

Artinya:

“...Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan....”

Di samping itu juga dapat kita baca dalam surat Al-Qasas :77

وَابْتَغِ فِيهَا مَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا
وَأَحْسِنْ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفُسَادَ فِي الْأَرْضِ
إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِ

Artinya :

“...Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu

⁴² Khotibul Umam, *Op.Cit.* h. 89.

melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan....”

Dari kedua ayat Al-Quran di atas adalah berisi dorongan bagi setiap manusia untuk melakukan perjalanan usaha. Dalam dunia modern seperti sekarang ini siapa saja, akan menjadi lebih mudah untuk melakukan investasi yang benar-benar sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, antara lain melalui mekanisme tabungan *mudharabah* ini.

2) Hadits

Ketentuan hukum dalam hadis dapat kita jumpai dalam hadis yang diriwayatkan oleh Ibn Abbas :⁴³

كَانَ سَيِّدُنَا الْعَبَّاسُ بْنُ عَبْدِ الْمُطَّلِبِ إِذَا دَفَعَ الْمَالَ مُضَارَبَةً اشْتَرَطَ عَلَى صَاحِبِهِ أَنْ لَا يَسْلُكَ بِهِ بَحْرًا، وَلَا يَنْزِلَ بِهِ وَادِيًا، وَلَا يَشْتَرِي بِهِ دَابَّةً ذَاتَ كَيْدٍ رَطْبَةً، فَإِنْ فَعَلَ ذَلِكَ ضَمِنَ، فَبَلَغَ شَرْطُهُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ فَأَجَازَهُ (رواه الطبراني في الأوسط عن ابن عباس).

Artinya :

“ Abbas bin Abdul Muthalib jika menyerahkan harta sebagai mudharabah ia mensyaratkan kepada mudharib-nya agar tidak mengarungi lautan dan tidak menuruni lembah, serta

⁴³Khatibul Umam, *Op Cit*, h. 90.

tidak membeli hewan ternak. Jika persyaratan itu dilanggar, ia (mudharib) harus menanggung resikonya. Ketika persyaratan yang ditetapkan Abbas itu didengar Rasulullah, beliau mebenarkannya” (HR. Thabrani dari Ibnu Abbas).

5. Produk-Produk Pada BMT

BMT menjalankan operasi simpan pinjam syariah tanpa bunga yang menawarkan produk-produk syariah seperti murabah, mudharabah, musyarakah, salam, wadiah, qardh dan lain sebagainya. Dalam kegiatan operasionalnya menggunakan 3 prinsip yaitu:⁴⁴

a. Prinsip Bagi Hasil

- 1) *Mudharabah*
- 2) *Musyarakah*
- 3) *Muzara'ah*
- 4) *Musaqah*

b. Prinsip Jual Beli

- 1) *Murabahah*
- 2) *Salam*
- 3) *Ijarah*

B. Tabungan dengan Prinsip *Mudharabah*

1. Pengertian Tabungan

Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat

⁴⁴ Abdul Aziz, *Kapita Selecta Ekonomi Islam Kontemporer* (Bandung: Alfabeta, 2010) h.

ditarik dengan cek, *bilyet giro*, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Nasabah jika hendak mengambil tabungannya dapat datang langsung ke bank dengan membawa buku tabungan, slip penarikan, atau melalui fasilitas ATM.⁴⁵

Berdasarkan Kepmen Koperasi dan UMKM No 91/Kep/MKUKM/IX/2004 tentang koperasi syariah yang menyebutkan bahwa tabungan adalah simpanan berdasarkan akad *wadiah* atau investasi dana berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lainnya yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang di sepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, *bilyet giro* dan/atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.⁴⁶

2. Implementasi Prinsip *Mudharabah* dalam Produk Tabungan.

Berdasarkan Fatwa DSN-MUI ini tabungan yang dibenarkan secara syariah adalah yang berdasarkan prinsip *mudharabah*, dengan ketentuan sebagai berikut:⁴⁷

- a. Dalam transaksi ini nasabah bertindak sebagai *shahibul maal* atau pemilik dana dan bank bertindak sebagai *mudharib* atau pengelola dana.
- b. Dalam kapasitasnya sebagai *mudharib*, bank dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip

⁴⁵Khotibul Umam, *Perbankan Syariah Dasar-Dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia* (Jakarta: Rajawali Pers, 2016) h. 88.

⁴⁶*Ibid*, h. 89.

⁴⁷*Ibid*, h. 91.

syariah dan mengembangkannya, termasuk di dalamnya melakukan *mudharabah* dengan pihak lain.

- c. Modal harus dinyatakan dengan jumlahnya, dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
- d. Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening.
- e. Bank sebagai *mudharib* menutup biaya operasional tabungan dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya.
- f. Bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan yang bersangkutan.

3. Jenis-Jenis Tabungan dalam Akad *Mudharabah*

Adapun jenis-jenis tabungan dalam akad *mudharabah* yaitu:⁴⁸

1) Tabungan *Mudharabah*

Bank syariah menerima simpanan dari nasabah dalam bentuk rekening tabungan (*saving account*) untuk keamanan dan kemudahan pemakaian, seperti rekening giro, tetapi tidak sefleksibel rekening giro, karena nasabah tidak dapat menarik dananya dengan cek. Prinsip yang digunakan dapat berupa *wadiah*, *qardh*, dan *mudharabah*.

2) Deposito/Investasi Umum (Tidak Terikat)

Bank syariah menerima tabungan deposito berjangka (pada umumnya untuk satu bulan keatas) kedalam rekening investasi

⁴⁸Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), h. 117-119.

umum (*general investment account*) dengan prinsip *mudharabah al-mutlaqah*. Investasi umum ini juga sering disebut juga sebagai investasi tidak terikat. Nasabah investasi lebih bertujuan untuk mencari keuntungan daripada untuk mengamankan uangnya. Jangka waktu investasi dan bagi hasil disepakati bersama. Apabila bank menghasilkan keuntungan akan dibagi sesuai kesepakatan awal. Apabila bank mengalami kerugian, bukan karena kelalaian bank, kerugian ditanggung oleh nasabah deposan sebagai *shahibul maal*. Deposan dapat menarik dananya dengan pemberitahuan terlebih dahulu.

3) Deposito / Investasi Khusus (Terikat)

Selain rekening investasi umum, bank syariah juga menawarkan rekening investasi khusus (*special investment account*) kepada nasabah yang ingin menginvestasikan dananya langsung dalam proyek yang disukainya yang dilaksanakan oleh bank dengan prinsip *mudharabah al-muqayyadah*. Investasi khusus ini sering disebut juga sebagai investasi terikat. Rekening investasi khusus ini biasanya ditujukan kepada para nasabah/investor besar dan institusi. Dalam *mudharabah al-muqayyadah* bank menginvestasikan dana nasabah ke dalam proyek tertentu yang diinginkan nasabah. Jangka waktu dan bagi hasil disepakati bersama dan hasilnya langsung berkaitan dengan keberhasilan proyek investasi yang diperoleh.

4) Sukuk *Al-Mudharabah*

akad *mudharabah* juga dapat dimanfaatkan oleh bank syariah untuk penghimpunan dana dengan memberikan sukuk yang merupakan obligasi syariah. Dengan obligasi syariah, bank mendapatkan alternatif sumber dana berjangka panjang (lima tahun atau lebih) sehingga dapat digunakan untuk pembiayaan-pembiayaan berjangka panjang.⁴⁹

4. Prinsip-prinsip Syariah Dalam Investasi

Ada beberapa prinsip yang harus menjadi pegangan penting bagi para investor dalam melakukan investasi.⁵⁰

- a. Tidak mencari rezeki pada sektor usaha haram, baik dari segi zatnya maupun prosesnya, serta tidak mempergunakan untuk hal-hal yang haram.
- b. Tidak mendzalimi dan tidak pula didzalimi.
- c. Keadilan pendistribusian pendapatan.
- d. Transaksi dilakukan atas dasar ridha sama ridha tanpa ada paksaan.
- e. Tidak ada unsur riba, maysir (perjudian), gharar (ketidakjelasan), tadhlis (penipuan), darar (kerusakan), dan tidak mengandung kemaksiatan.

Alfazurrahman menyatakan Nabi Muhammad SAW melarang berbagai jenis perdagangan, baik karena hakekat perdagangan itu

⁴⁹ *Ibid.*

⁵⁰ Muhammad, *Manajemen Keuangan Syariah* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2014) h.

memang dilarang maupun karena adanya unsur-unsur yang diharamkan di dalamnya. Memerjual belikan benda-benda yang dilarang dalam Al-Quran adalah haram. Al-Quran melarang mengkonsumsi daging babi, darah, bangkai, dan alkohol.

Dalam syariah bisnis yang disertai keikhlasan semata-mata hanya untuk mencari ridha Allah, maka bentuk transaksinya insyaallah menjadi nilai ibadah dihadapan Allah SWT. Ada beberapa sifat yang membuat Nabi Muhammad SAW berhasil dalam melakukan bisnis yaitu:⁵¹

1. *Shiddiq* (jujur atau benar) dalam berdagang Nabi Muhammad SAW selalu dikenal sebagai seorang pedagang yang jujur dan benar dalam menginformasikan produknya.
2. *Amanah* (dapat dipercaya) saat menjadi pedagang Nabi Muhammad SAW selalu mengembalikan hak milik atasannya, baik itu berupa hasil penjualan maupun sisa barang.
3. *Fathanah* (cerdas) dalam hal ini pemimpin yang mampu memahami, menghayati, dan mengenal tugas dan tanggung jawab bisnisnya dengan sangat baik.
4. *Tabliqh* (komunikatif) seorang pedagang harus mampu menyampaikan keunggulan-keunggulan produk dengan menarik dan tepat sasaran tanpa meninggalkan aspek kejujuran dan kebenaran.

⁵¹ Hermawan Kertajaya dan Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing* (Bandung: PT Mizan Pustaka, 2006), h.28

C. Keputusan

1. Pengertian Keputusan

Menurut Leon G. Schiffman dan Leslie Lazar Kanuk dalam bukunya berjudul perilaku konsumen, keputusan adalah seleksi terhadap dua pilihan alternatif atau lebih. Dengan perkataan lain, pilihan alternatif tersebut harus tersedia bagi seorang ketika mengambil keputusan. Jika seorang mempunyai pilihan antara melakukan pembelian dan tidak melakukan pembelian.⁵²

Menurut Danang Sunyoto pengambilan keputusan merupakan proses kognitif yang mempersatukan memori, pemikiran, pemrosesan informasi dan penilaian-penilaian secara *evaluative*.⁵³

Menurut Salusu, Keputusan berarti pilihan, yaitu pilihan dari dua atau lebih kemungkinan. Namun, ia hampir tidak merupakan pilihan antara yang benar dan yang salah, tetapi yang justru sering terjadi ialah pilihan antara yang “hampir benar” dan yang “mungkin salah”. Walaupun keputusan biasa dikatakan sama dengan pilihan, ada perbedaan penting diantara keduanya. Mc Kenzie melihat bahwa keputusan adalah pilihan nyata karena pilihan diartikan sebagai pilihan tentang tujuan termasuk pilihan tentang cara untuk mencapai tujuan itu, apakah pada tingkat perorangan atau tingkat *kolektif*. Mc Grew dan Wilson lebih melihat pada kaitannya dengan proses, yaitu bahwa suatu

⁵² Leon G. Schiffman, Leslie Lazar, *Perilaku Konsumen*, (Jakarta: Indeks, 2004), h. 485.

⁵³ Danang Sunyoto, *Perilaku Konsumen dan Pemasaran*, (Jakarta: Center of Academic Publishing Service, 2015), h. 88.

keputusan ialah keadaan akhir dari suatu proses yang lebih dinamis, yang diberi label pengambilan keputusan.

Morgan dan Cerullo Mendefinisikan keputusan sebagai “ sebuah kesimpulan yang dicapai sesudah dilakukan pertimbangan , yang terjadi setelah satu kemungkinan dipilih, sementara yang lain dikesampingkan.”⁵⁴

Berdasarkan definisi-definisi di atas dapat di simpulkan bahwa keputusan adalah seleksi terhadap dua pilihan alternatif atau lebih, melalui proses *kognitif* yang mempersatukan memori, pemikiran, pemrosesan informasi dan penilaian-penilaian secara *evaluative*, dan pemahaman terhadap tujuan serta nilai-nilai yang mendasari keputusan tersebut dengan tujuan untuk meraih hasil terbaik yang diharapkan.

2. Dasar Pertimbangan Konsumen Dalam Mengambil Keputusan⁵⁵

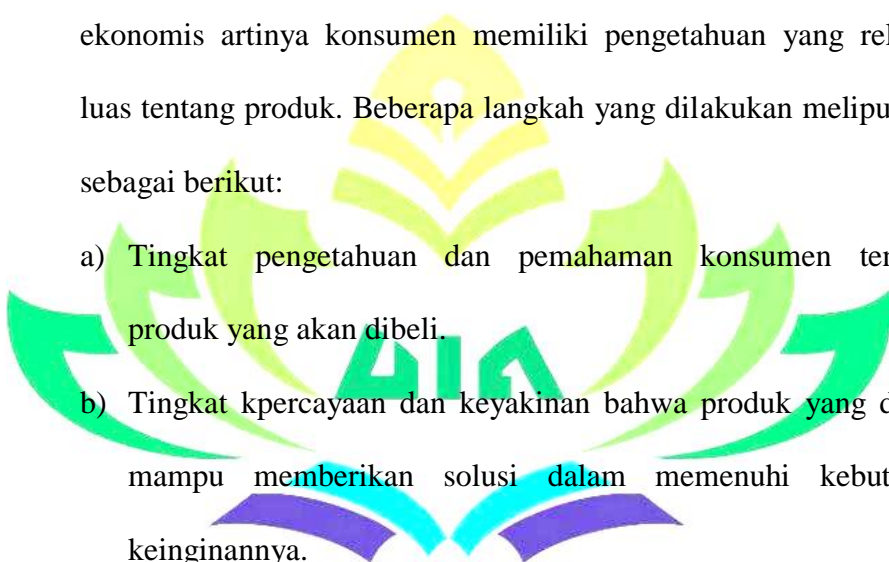
1) Pertimbangan Ekonomis

Tipikal pertimbangan secara ekonomis terkait dengan perhitungan konsumen secara ekonomis atas barang atau jasa yang akan dibeli. Konsumen akan mempertimbangkan dan menghitung hitung secara ekonomis tentang manfaat yang akan diperoleh dengan pengorbanan yang akan dikeluarkan. Dalam proses membeli, sekali keputusan belum terjadi, sejumlah kegiatan telah dilakukan oleh konsumen seperti pencaharian informasi, melakukan

⁵⁴ J. Salusu, *Pengambilan Keputusan Strtejik Untuk Organisasi Publik dan Organisasi Nonprofit*, (Jakarta: PT. Grasindo, 2006), h. 51.

⁵⁵ Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Kewirausahaan*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 184.

evaluasi dan memilih alternatif. Alasan pertimbangan secara ekonomis oleh konsumen untuk membeli suatu produk barang atau jasa telah menjadi sasaran penelitian oleh sejumlah ahli manajemen bidang pemasaran. Dengan demikian berbagai faktor yang menjadi dasar pertimbangan konsumen dalam mengambil keputusan menjadi sasaran penelitian. Membuat pertimbangan secara ekonomis artinya konsumen memiliki pengetahuan yang relative luas tentang produk. Beberapa langkah yang dilakukan meliputi hal sebagai berikut:

- 
- a) Tingkat pengetahuan dan pemahaman konsumen tentang produk yang akan dibeli.
 - b) Tingkat kepercayaan dan keyakinan bahwa produk yang dibeli mampu memberikan solusi dalam memenuhi kebutuhan keinginannya.
 - c) Tindak lanjut pertimbangan.

2) Pertimbangan Pasif

Sangat berlawanan dengan konsumen dengan tipikal ekonomis, pada tipikal ini konsumen dianggap sebagai pembeli yang tidak berfikir secara rasional, pada dasarnya pada tipikal ini konsumen lebih bersikap mengikuti saja apa yang dapat dilakukannya dan upaya promosi para pasar. Konsumen tipikal ini dipengaruhi oleh faktor-faktor internal yang melekat pada individu

setiap konsumen. Tipe konsumen pasif menjadi sasaran empuk para pemasar terutama para pemasar yang gigih dan berpengalaman.

3) Pertimbangan Rasional

Pada konsumen dengan tipikal kognitif, lebih mengutamakan keputusan pada manfaat dan kemampuan produk yang dibeli dalam menyelesaikan masalah yang dihadapi. Dengan demikian maka konsumen tipikal ini focus pertimbangannya terletak pada manfaat dan kualitas dari produk yang akan diputuskan untuk dibeli. Pada tipikal ini menggambarkan konsumen sebagai orang yang memprtimbangan masalah. Dalam hal ini konsumen digambarkan baik sebagai menerima saja apa adanya atau mencari produk yang mampu memenuhi kebutuhannya.

4) Pertimbangan Emosional

Konsumen dengan tipikal ini lebih menitikberatkan keputusannya pada pertimbangan emosional dari pertimbangan-pertimbangan yang lain. Dalam kenyataan hidup sehari-hari, kebiasaan membeli sering dipengaruhi oleh perasaan-perasaan emosional, seperti karena cinta, karena ingin merasa lebih feminis, karena ingin merasa lebih jantan atau ingin merasa disegani oleh para pesaing.

5) Pertimbangan Lainnya

Selain pertimbangan-pertimbangan sebagaimana dibahas di atas, ternyata masih terdapat model-model pertimbangan lainnya. Dasar pertimbangan dimaksud antara lain oleh pertimbangan sifat dan pembawaan konsumen, suasana hati, suasana lingkungan pada saat membuat pertimbangan, ketika akan memberikan sesuatu benda atau barang kepada pihak lain.

3. Tipe-tipe Keputusan Konsumen

Tipe keputusan konsumen ada dua, yaitu keputusan asortimen dan keputusan yang berkaitan dengan pasar.⁵⁶

1) Keputusan-keputusan Asortimen

Seorang yang bernama Wroe Alderson dikutip Winardi menciptakan konsep asortimen untuk menyatakan kombinasi dasar barang-barang dan jasa-jasa yang memenuhi kebutuhan-kebutuhan individu dan kelompok. Keputusan-keputusan tentang asortimen tidak perlu merupakan keputusan-keputusan yang di buat secara sadar, dalam arti bahwa para konsumen secara sistematis mengidentifikasi alternatif dan kemudian memutuskan bagaimana mereka akan mengatur kehidupan mereka.

2) Keputusan-keputusan yang berkaitan dengan pasar

Keputusan-keputusan yang berhubungan dengan pasar merupakan keputusan yang berkaitan dengan produk dan merek

⁵⁶ Danang Sunyoto, Op.Cit, h. 87.

khusus yang diperlukan untuk mengimplementasikan sebuah strategi assortment.

4. Proses-proses pengambilan keputusan

Tatik Suryani, menjelaskan proses pengambilan keputusan antara lain:⁵⁷

1) Mengenali kebutuhan

Pada tahap ini konsumen merasakan bahwa ada hal yang dirasakan kurang dan menuntut untuk dipenuhi. Konsumen menyadari bahwa terdapat perbedaan antara apa yang dialaminya dengan yang diharapkan. Kesadaran akan perlunya memenuhi kebutuhan ini terjadi karena adanya rangsangan dari dalam maupun dari luar.

2) Mencari informasi

Apa yang terbaik yang harus dilakukan untuk memenuhi kebutuhan tersebut, pertanyaan ini akan muncul pada konsumen. Supaya dirinya dapat memenuhi kebutuhan dengan cara terbaik, maka konsumen berusaha mencari informasi. Konsumen umumnya mencari informasi dari berbagai sumber, tidak hanya dari sumber

⁵⁷Tatik Suryani, *Perilaku Konsumen Implikasi pada Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), h. 17-19.

resmi yang dikeluarkan perusahaan seperti iklan atau pemasar melalui tenaga penjual, tetapi informasi dari pihak lain untuk mendapatkan informasi yang benar-benar objektif.

3) Mengevaluasi alternatif

Informasi yang diperoleh dari berbagai sumber tersebut akan menjadi bahan pertimbangan bagi konsumen untuk mengambil keputusan. Konsumen akan mempertimbangkan manfaat termasuk kepercayaan merk dan biaya atau risiko yang akan diperoleh jika membeli suatu produk. Berbagai risiko seperti risiko waktu, tenaga, biaya, risiko psikologis, social akan dipertimbangkan oleh konsumen.

4) Mengambil keputusan

Setelah melalui evaluasi dengan pertimbangan yang matang, konsumen akan mengambil keputusan. Terdapat dua faktor yang mempengaruhi keputusan membeli dan tujuan pembelian yaitu sikap orang lain, dan faktor situasional yang tidak dapat diprediksikan (tidak terduga).

5) Evaluasi Pasca Pembelian

Setelah membeli, konsumen akan mengevaluasi atas keputusan dan tindakannya dalam membeli. Jika konsumen menilai kinerja produk atau layanan yang dirasakan sama atau melebihi apa yang diharapkan, maka konsumen akan puas dan sebaliknya. Kepuasan dan ketidakpuasan yang dialami konsumen akan

berpengaruh terhadap perilaku selanjutnya. Jika konsumen puas, maka dia memperlihatkan sikap dan perilaku positif terhadap produk atau jasa yang dibelinya. Dia kemungkinan membeli lagi dan loyal atau bahkan tidak segan-segan akan merekomendasikan kepada orang lain untuk membeli.⁵⁸

Sedangkan menurut Kotler bagaimana pemasar mempelajari tahap-tahap proses pembelian untuk produk mereka? Mereka dapat memikirkan bagaimana mereka sendiri akan bertindak, dalam metode introspektif. Mereka dapat mewawancarai sejumlah kecil pembeli baru, meminta mereka mengingat kejadian yang menyebabkan mereka melakukan pembelian, dalam metode retrospektif.⁵⁹

⁵⁸ *Ibid*, h. 17-19

⁵⁹ Philip Kotler, Manajemen Pemasaran (Edisi 13, Jilid 1) (Jakarta: Erlangga, 2009), h. 195

BAB III

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum *Baitul Maal Wat Tamwil Fajar Kantor Cabang Lampung*.⁶⁰

1. Visi , Misi dan Tujuan KSPPS *Baitul Maal Wat Tamwil Fajar*

- a. Visi : Terwujudnya LKM yang konsisten pada syariah untuk kesejahteraan dan kejayaan umat.
- b. Misi :
 - 1) Mendorong prakarsa dan kemandirian usaha mikro, kecil dan usaha menengah.
 - 2) Membela dan memperjuangkan hak-hak ekonomi rakyat.
 - 3) Menegakkan sistem mu'amalah *Iqtishodiyah* (Ekonomi Islam) berdasarkan prinsip-prinsip Syari'at Islam.
- c. Tujuan
 - 1) Tercapainya pertumbuhan dan perkembangan yang berkelanjutan untuk mendorong perluasan pelayanan.
 - 2) Peningkatan Produktivitas usaha anggota yang Maksimal.
 - 3) Peningkatan daya saing *Baitul Maal Wat Tamwil*.
 - 4) Peningkatan Kesejahteraan Karyawan.

⁶⁰ Arsip KSPPS *Baitul Maal Wat Tamwil Fajar*.

2. Profil KSPPS *Baitul Maal Wat Tamwil Fajar*

- a. Nama KSPPS : KSPPS BMT FAJAR
- b. Nomor Badan Hukum : 61/BH/KWK.7/XII/1997
- c. Tanggal Badan Hukum : 15 Desember 1997
- d. PAD Terakhir : 904/III.11/Klb.1/IX/2015

Tanggal 23 September 2015

e. Pengawas:

1) Ketua : H. Samijo Jarot, M.BA.

2) Anggota : H. Mahfudz, S.Ag., M.H

3) Anggota : H. Budi Pranoto, M.Pd.I

f. Susunan Pengurus:

1) Ketua : Samsul Hadi

2) Sekretaris : M. Hasan Basri

3) Bendahara : Imam Nawawi

g. Susunan Pengelola Pusat:

Kepala Divisi : Helmy Firdaus

Siti Zulaikha

Ahmad Sodik

Staff pusat : Ayi Safrudin

Murdiana Wati

Staff *BaitulMaal* : Yus Piterjan

3. Alamat KantorKSPPS *Baitul Maal Wat Tamwil Fajar*

a. Kantor Pusat

Jl. K.H. Ahmad Dahlan No.14 (lantai dua) Imopuro Metro Pusat.

Telpon (0725) 41240

b. Kantor Cabang Metro

Jl. K.H. Ahmad Dahlan No.14 (lantai satu) Imopuro Metro Pusat.

Telpon (0725) 7850433

c. Kantor Cabang CileungsiBogor

Jl. Komplek Ruko Permata Cibubur Cileungsi Bogor. Telpon (021)

29099563

d. Kantor Cabang Pringsewu

Jl. Ahmad Yani No.109 Pringsewu Utara Telpon (0729) 24028

e. Kantor Cabang bandar lampung

Jl. Kimaja Sepang Jaya Kec. Kedaton Kota Bandar lampung. Telpon

(0721) 8011665

f. Kantor Cabang Semuli Jaya Kota Bumi

Dusun Cendrawasih Desa Semuli Jaya Kec. Abung Semuli Kab.

Lampung Utara telpon (0724) 3260218

g. Kantor Cabang Daya Murni



Jl. Jend. Sudirman No.114 Daya Murni Kec. Tumijajar Kab. Tulang
Bawang Barat Telpon (0724) 3200169

h. Kantor Cabang Sidomulyo

Jl. Sidomulyo-Candipuro Raya Kec. Sidomulyo Kab. Lampung
Selatan. Telpon (0721) 8018160

i. Kantor Cabang Bekasi

Ruko Tambun City Blok RH.03 Tambun Bekasi Telpon (021)
89510088

4. **Produk-Produk KSPPS *Baitul Maal Wat Tamwil Fajar***⁶¹

a. Produk Simpanan, yakni:

1) Simpanan *wadi'ah* (titipan)

Wadiah dapat diartikan sebagai titipan murni dari suatu pihak ke pihak lain, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si pemilik menghendaki.

2) Simpanan *Mudharabah* berjangka

Simpanan *mudharabah* berjangka menggunakan akad *mudharabahmutlaqah*, dimana atas dana simpanan berjangka dari anggota selaku *shahibulmaal* berhak mendapatkan bagi hasil dari KSPPS *Baitul Maal Wat Tamwil Fajar* dimana proporsi

⁶¹Brosur KSPPS *Baitul Maal Wat Tamwil Fajar*.

nisbah bagi hasilnya disesuaikan dengan produk jangka waktu yang diambil.

Nisbah bagi hasil simpanan berjangka:

- a) Produk 1 bulan: 35% *shahibulmaal*, 65% *mudharib*.
 - b) Produk 3 bulan: 40% *shahibulmaal*, 60% *mudharib*.
 - c) Produk 6 bulan: 45% *shahibulmaal*, 55% *mudharib*.
 - d) Produk 12 bulan: 50% *shahibulmaal*, 50% *mudharib*.
- 3) Tabungan fajar *gold*

Tabungan fajar *gold* menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*, dimana atas dana simpanan berjangka dari anggota selaku *shahibul maal* berhak mendapatkan bagi hasil dari KSPPS *Baitul Maal Wat Tamwil Fajar* dimana proporsi *nisbah* bagi hasilnya: 55% *shahibul maal*, 45% *mudharib*.

b. Produk pembiayaan, yakni sebagai berikut:

1) Pembiayaan *murabahah* (jual beli)

Pembiayaan *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal (harga perolehan) dengan tambahan keuntungan (margin) yang disepakati oleh kedua belah pihak (penjual dan pembeli).

2) Pembiayaan *ijarah* (sewa)

Pembiayaan *ijarah* pemilikan hak atas manfaat dari penggunaan sebuah asset sebagai ganti pembayaran.

3) Pembiayaan *istihana*

Pembiayaan *istishna* adalah akad bersama pembuat (produsen) untuk suatu pekerjaan tertentu dalam tanggungan.

4) Pembiayaan *musyarakah* (bagi hasil)

Pembiayaan *musyarakah* adalah suatu bentuk akad kerjasama perniagaan antara beberapa pemilik modal untuk menyertakan modalnya dalam suatu usaha, dimana masing-masing pihak mempunyai hak ikut serta dalam pelaksanaan manajemen usaha tersebut.

5) Pembiayaan *mudharabah* (bagi hasil)

Pembiayaan *mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara pihak pemilik dana (*shahibulmaal*) sebagai pihak yang menyediakan modal dana sebesar 100% dengan pihak pengelola modal (*mudharib*), untuk diusahakan dengan porsi keuntungan akan dibagi bersama (*nisbah*) sesuai dengan kesepakatan di muka dari kedua belah pihak.

6) *Qardh*


Pinjaman kebajikan (*qardh*) adalah jenis pembiayaan melalui peminjaman harta kepada orang lain tanpa mengharapkan imbalan.

B. Mekanisme Simpanan Fajar Gold Dengan Akad Mudharabah Pada Koperasi Simpan Pinjam Dan Keuangan Syariah (KSPPS) Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) Fajar Cabang Bandar Lampung⁶²

⁶²Andi Cahyono, Kepala Cabang KSPPS Baitul Maal Wat Tamwil Fajar Bandar Lampung, *interview*, 15 Mei 2018.

Pada dasarnya sangat mudah mengajukan simpanan fajar *gold* ini. Apabila calon anggota ataupun yang sudah menjadi anggota dari *Baitul Maal Wat Tamwil Fajar* hendaknya datang ke semua kantor KSPPS *Baitul Maal Wat Tamwil Fajar* melengkapi segala persyaratan, yakni:

1. Persyaratan Membuka Rekening Tabungan Fajar *Gold*

- 
- a. Syarat membuka rekening simpanan fajar *gold* yang sudah menjadi anggota.
- 1) Melampirkan foto copy KTP.
 - 2) Mengisi saldo minimum Rp 50.000.
- b. Syarat membuka rekening tabungan fajar *gold* yang belum menjadi anggota.
- 1) Melampirkan foto copy KTP.
 - 2) Mengisi saldo minimum Rp 50.000.
 - 3) Memiliki simpanan pokok Rp 100.000 dan simpanan wajib Rp 24.000.
 - 4) Melampirkan kartu keluarga.
 - 5) Foto 3x4.

Pada produk tabungan Fajar *Gold* penentuan bagi hasil di tentukan diawal akad oleh kedua belah pihak antara pihak *Baitul Maal Wat Tamwil Fajar* dan Angotanya yaitu 55% untuk anggota dan 45% untuk *Baitul Maal*

Wat Tamwil Fajar. Bagi hasil yang digunakan oleh pihak *Baitul Maal Wat Tamwil* ialah *revenue sharing* dimana pendapatan dari dana nasabah yang diusakan kemudian dibagi hasilkan dengan anggotanya. Tetapi jika ternyata dana yang diusakan oleh *Baitul Maal Wat Tamwil* mengalami kerugian maka pihak anggota tidak mendapatkan bagi hasil tetapi pokok tabungan dari anggota tidak dikurangi.

2. Keunggulan Produk Fajar Gold

- a. Bagi hasil yang diberikan oleh BMT Fajar besar dengan nisbah 55% anggota dan 45% BMT.
- b. Saldo awal yang dikenakan BMT kepada calon anggota ringan yaitu hanya sebesar 50.000 bagi calon anggota yang ingin membuka rekening tabungan fajar *gold*.
- c. Memberikan kemudahan kepada para calon anggota yang ingin membuka rekening tabungan fajar *gold* dengan menemui langsung ke anggotanya.
- d. Apabila anggota ingin menutup rekening sebelum jangka waktu yang ditentukan, anggota tidak dikenakan denda atau penalti.

3. Strategi Dalam Mengenal Produk Fajar Gold

- a. Dengan membuat dan membagi-bagikan kepada anggotanya baik itu anggota pembiayaan maupun anggota produk tabungan lainnya.

- b. Dengan membuat dan menempelkan spanduk di depan lokasi BMT sehingga calon anggota maupun masyarakat bisa melihat dan mengetahui tentang produk tabungan fajar *gold*.
- c. Dengan cara menawarkan langsung kepada anggota yang datang ke BMT Fajar ataupun mendatangi langsung calon anggota kerumah dan ketempat mereka bekerja.
- d. Melakukan kerjasama dengan pihak lain, seperti: sponsor, dan ketempat-tempat pengajian yang berada disekitar lokasi dari BMT Fajar.
- e. Pihak BMT Fajar sering melakukan baksi sosial kepada masyarakat sekitar dan pada kesempatan itu pihak BMT memberitahukan langsung kepada masyarakat tentang produk-produk yang ada pada BMT Fajar.
- f. Pihak marketing terjun langsung kepada masyarakat dalam mensosialisasikan dan mengenal produk-produk yang di BMT Fajar tak terkecuali produk tabungan fajar *gold* itu sendiri.

4. Daftar Nama Rekening Tabungan Fajar Gold

Tabel 3.1

Laporan Nominatif Tabungan Fajar Gold

No	No Rekening	Nama Nasabah	Saldo
1	04-02-00147	Ahmad Fathoni	56.059,32
2	04-02-00430	Mardiana	2.202. 362,34

3	04-05-00003	Adly Muhammad Mizan	366.498,79
4	04-05-00006	Dian Nurani	29.477,99
5	04-05-00007	Miryati Rosyada	1.300.742,06
6	04-05-00008	Ihan Apriadi	240.955,04
7	04-05-00009	Superi	346.140,17
8	04-05-00010	Piana Sari	1.897.517,70
9	04-05-00013	Sukamso	25.597,70
10	04-05-00014	Mar'atus solehah	56.599,85
11	04-05-00016	Linda Diana	26.201,50
12	04-05-00021	Rusmanto	928.064,53
13	04-05-00022	Lidya Amanda	499.287,53
14	04-05-00023	Heri Setiawan	499.287,53
15	04-05-00024	Ir. Richard A. Sianipar	1.150.344,27
16	04-05-00026	Muhammad Agung Setia	666.202,85
17	04-05-00027	Azmi Rahman Arif SH	31.892,00
18	04-05-00028	Syatibi	39.260,18
19	04-05-00029	Eva Febrianti	36.221,81
20	04-05-00030	Surandi	238.634,46
21	04-05-00032	Jumariah	9.897.879,60
22	04-05-00033	Ratna Desta	241.514,30
23	04-05-00036	Nur Ahmad	56.111,58
24	04-05-00040	Setiawati	318.746,65
25	04-05-00041	Yasmin Aqilah Mumtaza	268.948,69
26	04-05-00042	Indri Istika Rani	155.152,31

27	04-10-00001	Isna Kurniasih	109.590,91
28	04-10-00005	Anjasrin	39.426,54
29	04-10-00007	Sarno	42.894,07
30	04-10-00009	Nyoto Setiadi	194.884,07
31	04-10-00010	Yuda Setiawan	337.524,63
32	04-10-00011	Aunur Rofiq	21.949,75
33	04-10-00012	Ahmad Mahsun	18.134,28
34	04-10-00013	Melawati	248.998,07
35	04-10-00014	Wardana Aulia Rahman	350.791,97
36	04-10-00015	Gale A Thur Situmeang	354.517,90
37	04-10-00017	Jefri Siddiq	12.422,85
38	04-11-00001	Erwan Yundri	994.104,24
39	04-11-00002	Yosmainar	348.074,22
40	04-11-00003	Wahyono	113.601,83
41	04-11-00004	Haris Nur Hasan	424.581,46
42	04-11-00006	Istiqamah	54.434,50
43	04-19-00001	Suspatia Nengsih	15.511.482,14
44	04-19-00006	Asriyah	37.735,30
45	04-19-00006	Denny Marka Sovra	251.607,24
46	14-19-00008	Tri Siswanto	1.195.451,84
47	14-19-00010	Romi	1.157.451,84
48	14-19-00013	Asriyah QQ	18.215,91
49	14-19-00017	Deni Irwan	4.066.947,36
50	14-19-00018	Hardiansyah	3.472.401,25

51	14-19-00019	Septian Dwi Cahyo	14.217,58
52	14-19-00021	Darsono	485.385,59
53	14-19-00022	Mualimin	62.574,58
54	14-19-00024	M.Rinawan Haspiyanto	541.914,54
55	14-19-00025	Yogi Sulistiyo	7.878.217,99
56	14-19-00026	Mukhlisin	36.184,51
57	14-19-00028	Sahrul	61.566,67
58	14-19-00029	Maulana Eka Putra	1.095.159,61
59	14-19-00030	Efendi Nuriswan	60.863,51
60	14-19-00031	Suri	1.649.506,08
61	14-19-00033	Dedi Sumanto	60.763,38
62	14-19-00034	M.Iskandar	60.604,42
63	14-19-00035	Isnaeni Rahmadi	60.024,15
64	14-19-00036	Samiwah	59.620,62
65	14-19-00038	Fitriani	13.571.922,48
66	14-19-00039	Elpis	29.503,54
67	14-19-00040	Sepi Asri	29.503,54
68	14-19-00041	Taupik	1.421.101,70
69	14-19-00042	Sujatmiko	58.248,91
70	14-19-00043	Abdurrahim Hamdi	1.097.166,04
71	14-19-00044	Lisning Suani	3.174.459,95
72	14-19-00046	Yualia Restiana	2.738.610,64
73	14-19-00047	Sofyan Ismail	12.524.799,12
74	14-19-00049	Ainun	54.855,90

75	14-19-00051	Mustofa	1.200.352,58
76	14-19-00052	Yulianto	54.137,45
77	14-19-00053	Furi Ica Rani	53.959,09
78	14-19-00054	Wahyu Safitri	465.761,04
79	14-19-00055	Adi Firman Saputra	214.042,12
80	14-19-00056	Suharsono	53.348,57
81	14-19-00057	Debi Imam Pratama	368.914,35
82	14-19-00058	Ratu Inong	1.056.254,09
83	14-19-00059	Muanam	1.952.549,94

C. Karakteristik Responden Anggota *Baitul Maal Wat Tamwil Fajar* Dalam Pengambilan Keputusan Memilih Produk Tabungan Fajar Gold.

Berdasarkan kuisisioner yang dibagikan kepada responden yang ditujukan untuk anggota, maka responden diklasifikasikan dengan dua cara, yaitu sebagai berikut:

1. Berdasarkan Jenis kelamin

Tabel 3.2

Distribusi Jawaban Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis kelamin	Jumlah	Presentase (%)
1	Laki-laki	55	66,26%

2	Perempuan	28	33,73%
Total		83	100%

Sumber Data: hasil sebaran kuisioner kepada responden (diolah)2018

Berdasarkan keterangan pada tabel 3.1 di atas dapat diketahui tentang jenis kelamin responden nasabah *Baitul Maal Wat Tamwil Fajar* Kantor Cabang Bandar Lampung yang diambil sebagai responden jenis kelamin laki-laki berjumlah 55 orang atau sebesar 66,26% dan perempuan berjumlah 28 orang atau sebesar 33,73%. Dari keterangan di atas menunjukkan bahwa sebagian besar anggota yang menjadi responden adalah laki-laki.

2. Berdasarkan jenis pekerjaan

Tabel 3.3
Distribusi Jawaban Responden Berdasarkan Pekerjaan

No	Pekerjaan	Jumlah	Presentase (%)
1	Pedagang	21	25,30%
2	Guru	6	7,22%
3	PNS	9	10,84%
4	Karyawan Swasta	12	14,45%
5	Wiraswasta	31	37,34%
6	Lain-lain	4	4,81%
Total		83	100%

Sumber Data: hasil sebaran kuisioner kepada responden (diolah) 2018

Berdasarkan tabel 3.2 menunjukkan bahwa tabungan fajar gold didominasi oleh wiraswasta sebanyak 31 orang dengan presentase sebesar 37,34%.

Untuk memperoleh data tentang penelitian anggota yang berkaitan dengan keputusan anggota memilih produk fajar *gold* dapat diperoleh melalui penyebaran kuisisioner sebanyak 83 sampel *anggota Baitul Maal Wat Tamwil Fajar Kantor Cabang Bandar Lampung*. Berdasarkan kuisisioner tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

3. Tanggapan Responden Terhadap Keputusan Anggota

a. Dari tanggapan responden, diketahui bahwa anggota memutuskan untuk membuka rekening tabungan di BMT Fajar karena ingin bertransaksi syariah sebesar 28,91% sangat setuju dan 36,14% setuju, yang menjawab tidak setuju sebesar 20,48% dan sebesar 9,63% sangat tidak setuju. Hal ini menunjukkan bahwa anggota memutuskan untuk membukan rekening tabungan karena keinginan untuk bertransaksi syariah. Namun tidak semua anggota menjawab setuju, ada beberapa anggota yang mengatakan karena jarak dari BMT Fajar dekat dengan rumah dan tempat mereka bekerja yang memutuskan mereka menabung di BMT Fajar.

b. Dari tanggapan responden, terdapat 20,48% sangat setuju dan 33,73% setuju, yang menjawab tidak setuju sebesar 27,71% dan sebesar 8,43% sangat tidak setuju. Dari hasil tersebut menunjukkan bahwa anggota setuju jika akad yang digunakan oleh BMT Fajar pada produk tabungan fajar *gold* telah sesuai dengan keinginan mereka, namun terdapat responden yang mengatakan tidak setuju, karena jangka waktu

yang digunakan dalam produk tabungan fajar *gold* dinilai terlalu lama yaitu 3 tahun.

- c. Dari tanggapan responden, terdapat 40,96% responden menjawab sangat setuju dan 59,03 menjawab setuju. Hasil kuisisioner ini memiliki kategori penilaian yang tinggi. Dari hasil tersebut menunjukkan bahwa kemudahan yang diberikan oleh BMT Fajar bagi anggota yang ingin membuka rekening tabungan fajar *gold* menjadi salah satu faktor yang memutuskan anggota untuk memilih tabungan fajar *gold*.
- d. Dari tanggapan responden, bagi hasil yang diberikan oleh BMT fajar besar. Hal ini dibuktikan dengan jawaban responden yang menjawab 25,30% sangat setuju 54,21% setuju dan 9,63% tidak setuju. Dapat disimpulkan bahwa bagi hasil yang diberikan pada produk tabungan fajar *gold* besar dengan mendapat jawaban 25,30% sangat setuju 54,21% setuju.
- e. Dari tanggapan responden, terdapat 56,62% sangat setuju dan 43,37% setuju. Hal ini menunjukkan bahwa seluruh responden setuju dan memutuskan untuk membuka rekening tabungan fajar *gold* karena saldo awal yang ditetapkan rendah.
- f. Dari tanggapan responden, terdapat 54,21% setuju dan 10,84% tidak setuju. Hal ini menunjukkan bahwa 56,62% anggota setuju bahwa pelayanan yang diberikan oleh BMT fajar memuaskan, dan 10,84% anggota mengatakan bahwa pelayanan yang diberikan kurang memuaskan.

- g. Dari tanggapan responden, anggota di BMT Fajar mengambil keputusan produk tabungan fajar *gold* karena tidak diberikannya penalti pada saat anggota ingin menutup rekening tabungannya. Hal ini dibuktikan dengan jawaban responden 56,62% sangat setuju 43,37% setuju.
- h. Dari tanggapan responden, dapat disimpulkan bahwa adanya pengaruh faktor pendekatan yang dilakukan oleh BMT Fajar untuk membuka rekening tabungan fajar *gold*. Hal ini dibuktikan dengan jawaban responden 34,93% sangat setuju 42,16 setuju. Namun terdapat anggota yang mengatakan tidak setuju sebesar 9,63% hal ini dikarenakan mereka kurang setuju dengan pernyataan diatas.
- i. Dari tanggapan responden mengenai pernyataan saya membuka rekening tabungan fajar *gold* karena memiliki manfaat dalam segi ekonomis, dapat disimpulkan bahwa anggota mengambil keputusan membuka rekening tabungan fajar *gold* karena merasa ada manfaat dalam segi ekonomis. Hal ini buktikan dengan jawaban responden 45,78% sangat setuju 43,37% setuju dan 6,02% menjawab tidak setuju.
- j. Dari tanggapan responden, dapat disimpulkan bahwa anggota setuju memutuskan untuk membuka rekening tabungan fajar *gold* karena ketertarikan mereka pada promosi yang dilakukan oleh BMT fajar. Hal ini dibuktikan dengan jawaban responden 63,85% sangat setuju 32,53% setuju dan yang menjawab tidak setuju sebesar 3,61%.

- k. Dari tanggapan responden mengenai anggota sebelum mengambil keputusan terlebih dahulu mempertimbangkan manfaat yang akan diperoleh di masa depan. Hal ini dibuktikan dengan jawaban responden 67,46% sangat setuju 32,53% setuju. Seluruh anggota setuju jika faktor manfaat untuk masa depan yang memutuskan mereka untuk membuka rekening tabungan fajar *gold*. Bapak Sofyan Ismail menerangkan bahwa mengambil keputusan dikarenakan untuk mempersiapkan biaya pendidikan anak.⁶³
- l. Dari tanggapan responden, dapat disimpulkan bahwa pengaruh dari keputusan emosional seperti merasa ingin disegani oleh orang lain, kegemaran atau kesukaan menabung mendapatkan tanggapan dari responden 32,53% setuju 25,30% menjawab ragu-ragu dan 16,86% menjawab tidak setuju.
- m. Dari tanggapan responden, dapat disimpulkan adanya pengaruh faktor lingkungan, keinginan pribadi dari anggota dan lain-lain untuk mencoba menabung menggunakan tabungan fajar *gold*. Hal ini dibuktikan dengan 38,55% setuju 13,25% ragu-ragu dan 10,84% menjawab tidak setuju.

Berdasarkan data tersebut dapat diambil kesimpulan anggota mengambil keputusan membuka rekening tabungan fajar *gold* berdasarkan kebutuhan, kemudahan yang diberikan oleh BMT Fajar, bagi hasil yang diberikan besar, saldo awal yang ringan serta pelayanan

⁶³Sofyan Ismail, Wawancara dengan penulis, pemilik bengkel di jl Kimaja, Bandar Lampung 25 Agustus 2018

yang baik oleh BMT Fajar. Sebelum membuka rekening tabungan fajar gold anggota terlebih dahulu mempertimbangkan manfaat yang akan diperoleh baik dalam segi ekonomis maupun dalam mempersiapkan kebutuhan jangka panjang seperti biaya pendidikan anak, mempersiapkan hari tua, mempersiapkan dan haji guna menuanikan ibadah dan memenuhi panggilan Allah, mempersiapkan dana qurban dan untuk mempersiapkan kebutuhan dimasa depan lainnya.



BAB IV

ANALISIS DATA

A. Analisis Implementasi Produk Tabungan Fajar Gold Dalam Pengambilan Keputusan Anggota Memilih Produk.

Melihat semakin tingginya minat masyarakat terhadap BMT, maka BMT harus menyikapinya dengan baik. BMT dapat melakukan pengembangan pengenalan produk-produk tabungan yang ditawarkan dan memperhatikan faktor-faktor yang menjadi pengaruh besar dalam menarik minat calon anggota mengambil keputusan menabung di BMT Fajar. Koperasi Simpan Pinjam dan Keuangan Syariah (KSPPS) Fajar adalah sebuah lembaga keuangan yang bergerak dibidang simpan pinjam dan jasa, yang prinsip kegiatan, dan tujuan usahanya berdasarkan pada syariat islam yaitu Al-Quran Hadist, lembaga ini fokus melayani usaha mikro kecil dan didukung oleh karyawan-karyawan yang ramah, jujur dan amanah.

Dengan gambaran tersebut jelas bahwa BMT Fajar merupakan sarana lembaga keuangan yang bergerak di bidang simpan pinjam, pembiayaan jasa untuk memudahkan masyarakat dalam hal transaksi simpan pinjam. Terutama dalam simpanan fajar *gold* guna untuk mempersiapkan kebutuhan jangka panjang bagi anggotanya. Dengan adanya produk tabungan fajar *gold* memudahkan bagi anggota untuk mempersiapkan kebutuhan jangka panjang seperti mempersiapkan biaya pendidikan anak guna untuk mencerdaskan anak-anak bangsa yang akan menjadi penerus bangsa kita dengan tidak terlambatnya biaya pendidikan anak, membantu anggota untuk mempersiapkan dana haji guna untuk menunaikan ibadah dan bertamu ke rumah Allah, membantu

mempersiapkan dana qurban, serta mempersiapkan kebutuhan dihari tua bagi anggota yang telah pensiun, Dengan porsi bagi hasil 55% anggota 45% *Baitul Maal Wat Tamwil Fajar*, setoran awal minimal 50.000, setoran selanjutnya sesuai dengan perjanjian. Produk ini menggunakan akad *Mudharabah* maka pihak BMT Fajar menjadikan produk tabungan yang diberi nama dengan tabungan fajar *gold*.

Berdasarkan dari data yang diperoleh dari angket dan wawancara keinginan membuka tabungan di BMT fajar karena ingin bertransaksi syariah dimana responden menjawab setuju sebesar 36,14% dan yang menjawab tidak setuju sebesar 20,48% hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar anggota melakukan transaksi keuangan di BMT Fajar karna ingin bertransaksi syariah.

Pembukaan tabungan fajar *gold* biasanya dimulai dengan dengan wawancara antara calon anggota dengan bagian teller. Teller akan memberikan penjelasan yang detail mengenai hal-hal yang berhubungan dengan tabungan tersebut. jika sudah disetujui maka calon anggota mengisi formulir yang sudah disiapkan oleh pihak BMT kemudian menyerahkan kembali kebagian teller atau *founding officer* dengan menyertakan ktp 2 lembar bagi calon anggota tabungan yang sudah menjadi anggota di BMT. Untuk calon anggota tabungan yang belum pernah membuka rekening atupun bertransaksi di BMT Fajar diharuskan memiliki simpanan pokok sebesar 50.000 dan simpanan wajib 24.000 kemudian melampirkan kartu keluarga dan pas foto berukuran 3x4 satu

lembar. Berdasarkan hasil angket dan wawancara sebanyak 59,03% anggota menjawab setuju hal ini menunjukkan persyaratan pengajuan pembukaan rekening tabungan fajar gold memudahkan anggota dan memberikan pelayanan yang memuaskan hal ini di kuatkan dengan hasil kuisisioner dimana sebanyak 56,62% anggota setuju. Nisbah bagi hasil menjadi salah satu faktor yang membuat anggota memutuskan untuk membuka rekening tabungan fajar gold hal ini diperkuat dengan hasil kuisisioner dimana 54,21% responden mengatakan setuju.

1. Ketentuan

- a. Anggota menginvestasikan dananya kepada KSPPS BMT Fajar dan KSPPS BMT Fajar bersedia memanfaatkan dan mengelola dana tersebut yang dibukukan dalam bentuk simpanan berjangka atas nama anggota pada KSPPS BMT Fajar.
- b. Dana yang di investasikan oleh *shahibul maal* kepada KSPPS BMT Fajar akan dikelola dan diambil manfaatnya sesuai dengan prinsip *mudharabah muthlaqah* tanpa batasan apapun dan digunakan sesuai prinsip syariah.
- c. Apabiala terjadi resiko dalam hal pengelolaan dana investasi yang buka merupakan kesalahan/kelalaian KSPPS BMT Fajar, maka para pihak menanggung semua resiko tersebut sesuai dengan nisbah yang disepakati. Sedangkan resiko non keuangan atau karena kelalaian/kesalahan KSPPS BMT Fajar maka resiko ditanggung oleh pihak kedua (KSPPS BMT Fajar).

- d. Penarikan tabungan fajar *gold* tidak bisa dilakukan sebelum jatuh tempo berdasarkan jangka waktu yang disepakati.
- e. Nisbah bagi hasil yang disepakati sebesar 55% untuk anggota dan 45% untuk KSPPS BMT Fajar.
- f. Perubahan bagi hasil boleh dilakukan berdasarkan kebijakan dan kesepakatan *shahibul maal* dan *mudharib*.
- g. Dengan jangka waktu 3 tahun terhitung sejak tanggal efektif dana tabungan fajar *gold*.
- h. Anggota memberikan persetujuan kepada KSPPS BMT Fajar untuk memberikan data atau informasi anggota kepada pihak lain guna menjalankan suatu ketentuan peraturan perundang-undangan dan menjalankan suatu kegiatan promosi /tujuan komersial lainnya.
- i. Bagi hasil dihitung secara bulanan berdasarkan saldo efektif sejak dana tersebut secara utuh masuk rekening KSPPS BMT Fajar.
- j. Pembayaran bagi hasil tabungan fajar *gold* diberikan setiap bulan secara langsung menambah saldo rekening tabungan tersebut.

2. Pembukaan Tabungan Fajar *Gold*

Calon anggota menemui langsung ke bagian teller kemudian mengisi formulir yang sudah disiapkan oleh pihak BMT kemudian menyerahkan kembali ke bagian teller atau *founding officer* dengan menyertakan ktp 2 lembar bagi calon anggota tabungan yang sudah menjadi anggota di BMT. Untuk calon anggota tabungan yang belum

pernah membuka rekening ataupun bertransaksi di BMT Fajar diharuskan memiliki simpanan pokok sebesar 50.000 dan simpanan wajib 24.000 kemudian melampirkan kartu keluarga dan pas foto berukuran 3x4 satu lembar.

3. Penyetoran Tabungan Fajar *Gold*

Penyetoran merupakan tindakan menyerahkan uang oleh anggota kepada pihak BMT Fajar. Dalam tabungan fajar gold pembiayaan setoran awal dilakukan pada saat anggota membuka rekening tabungan fajar gold dengan jumlah minimal setoran 50.000. kemudian setoran selanjutnya bisa dilakukan kapan saja dan bisa melakukan setoran melalui semua Kantor Cabang KSPPS BMT Fajar.

4. Penarikan Tabungan Fajar *Gold*

Anggota yang ingin menarik atau mengambil tabungannya datang langsung menemui bagian teller diseluruh Kantor Cabang KSPPS BMT Fajar dengan membawa buku tabungan. Jika penarikannya diwakilkan oleh orang lain maka harus melampirkan foto kartu tanda pengenal (KTP) asli dari pemilik rekening dan surat kuasa, anggota mengisi formulir penarikan dana kemudian menyerahkan langsung kebagian teller.

5. Penutupan Tabungan Fajar *Gold*

Anggota yang ingin melakukan penutupan buku rekening tabungan fajar *gold* bisa datang langsung menemui bagian teller dengan

membawa buku tabungan kemudian langsung menyerahkan ke bagian teller dan tidak bisa diwakilkan oleh orang lain.

6. Fasilitas Tabungan Fajar Gold

Anggota hanya diberikan fasilitas oleh KSPPS BMT Fajar berupa buku tabungan.

Dari data yang diperoleh dari hasil angket dan wawancara mengenai kesesuaian penggunaan akad pada produk tabungan fajar gold sebanyak 33,73% anggota menjawab setuju, 27,71% anggota menjawab tidak setuju hal ini mengindikasikan bahwa akad yang digunakan oleh pihak BMT Fajar pada produk tabungan fajar telah sesuai dengan keinginan anggota.

Tabungan fajar *gold* merupakan tabungan murni yang guna dipersiapkan bagi anggota yang ingin memenuhi kebutuhan jangka panjang seperti biaya pendidikan anak, mempersiapkan hari tua, mempersiapkan dana haji guna menuaikan ibadah dan memenuhi panggilan Allah, mempersiapkan dana qurban dan untuk mempersiapkan kebutuhan dimasa depan lainnya. Hal ini terbukti dari data yang didapatkan sebesar 67,46% reponden mengatakan sangat setuju memutuskan membuka rekening tabungan fajar gold karena bermanfaat untuk masa depan, hal ini diperkuat dengan wawancara bersama bapak Sofyan Ismail beliau mengatakan bahwa memutuskan untuk membuka rekening tabungan fajar *gold* karena produk yang ditawarkan oleh pihak BMT Fajar memiliki manfaat, karena dengan

adanya produk tabungan tersebut bisa mempersiapkan biaya pendidikan anaknya seperti membeli perlengkapan sekolah anak, baju sekolah anak, dan membayar spp untuk sekolah anaknya. Produk tabungan fajar *gold* pada BMT Fajar sudah baik, pelayanannya juga sangat memuaskan karena kemudahan-kemudahan yang diberikan oleh pihak BMT Fajar .

B. Analisis Implementasi Produk Tabungan Fajar *Gold* Perspektif Ekonomi Islam.

Islam adalah agama yang mendukung investasi, karena di dalam ajaran agama islam sumber daya (harta) yang ada tidak hanya disimpan tetapi harus diproduktifkan, sehingga bisa memberikan manfaat kepada umat. Hal ini berdasarkan firman Allah SWT QS-Al Hasyr : 18

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَانْتَظِرُوا نَفْسَ مَا قَدَّمْتُمْ لِغَدٍ
وَ اتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

Artinya :

“...Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan....”

Ayat ini secara eksplisit memerintahkan manusia untuk selalu berinvestasi baik dalam bentuk ibadah maupun kegiatan muamalah maliyah untuk bekalnya di akhirat nanti. Investasi adalah bagian dari muamalah

maliyah, sehingga kegiatannya mengandung pahala dan bernilai ibadah bila diniatkan dan dilaksanakan sesuai dengan prinsip syariah.

Berdasarkan uraian ayat-ayat diatas, dapat disimpulkan bahwa islam memandang investasi sebagai hal yang sangat penting sebagai langkah antisipatif terhadap kejadian di masa depan. Seruan bagi orang-orang yang beriman untuk mempersiapkan diri di hari esok mengindikasikan bahwa segala sesuatunya harus disiapkan dengan penuh perhitungan dan kecermatan. Dalam perspektif ekonomi, hari esok dalam ayat-ayat diatas bisa dimaknai sebagai masa depan (*future*).

Dalam ekonomi islam terdapat prinsip-prinsip dalam melakukan investasi. Prinsip adalah elemen pokok yang menjadi struktur atau kelengkapan sesuatu, berbeda dengan asas yaitu landasan atau dasar tempat berpijaknya sesuatu dengan tegak. Adapun prinsip syariah yang dimaksud dalam tulisan ini adalah prinsip hukum islam dalam kegiatan ekonomi dan bisnis berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah. Lembaga fatwa yang dimaksud adalah di sini adalah Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI).

Kegiatan investasi merupakan bagian dari muamalah maliyah, dan asas merupakan pijakan berdirinya prinsip. Asa-asas muamalah adalah sebagai berikut:

1. Semua bentuk muamalah adalah mubah (boleh) kecuali ada dalil yang mengharamkannya

2. Muamalah dilakukan atas dasar sukarela tanpa mengandung unsur paksaan
3. Muamalah dilakukan atas dasar pertimbangan mendatangkan manfaat dan menghindari mudharat dalam hidup masyarakat.
4. Muamalah dilakukan dengan memelihara nilai keadilan, menghindari unsur-unsur penganiayaan, unsur-unsur gharar dan unsur-unsur pengambilan kesempatan dalam kesempatan.

Selain itu, ada beberapa prinsip syariah khusus terkait investasi yang harus menjadi pegangan bagi para investor dalam berinvestasi yaitu:

1. Tidak mencari rezeki pada sektor usaha haram, baik dari segi zatnya (objek) maupun prosesnya (memperoleh, mengolah, mendistribusikan), serta tidak mempergunakan untuk hal-hal yang haram
2. Tidak menzalimi dan tidak pula dizalimi
3. Keadilan pendistribusian pendapatan
4. Transaksi dilakukan atas dasar ridha sama ridha
5. Tidak ada unsur riba

Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan oleh penulis pada BMT Fajar Kantor Cabang Bandar Lampung dalam mengimplemenasikan produk tabungan fajar gold telah sesuai dengan prinsip syariah, dengan tidak menyalahi asas-asas dan prinsip ekonomi syariah. Tidak adanya paksaan bagi anggota yang ingin membuka rekening tabungan fajar gold, keputusan anggota atas pertimbangan manfaat yang diterima pada produk tabungan fajar, serta keadilan yang diberikan oleh pihak BMT Fajar Kantor

Cabang Bandar Lampung inilah yang memutuskan anggota memilih menggunakan tabungan Fajar gold.

Berdasarkan hasil wawancara dana tabungan fajar gold oleh pihak BMT Fajar di salurkan dalam bentuk pembiayaan dengan bermacam-macam akad yang digunakan dimana dana tersebut di fokus pada sektor UMKM untuk membantu permodalan bagi masyarakat yang ingin meminjam dana pada BMT fajar, hal ini telah sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi syariah.

Dalam hal ini sebagai lembaga keuangan syariah pihak BMT diharapkan untuk memiliki sikap yang berperilaku kemanusiaan, hormat menghormati, menindas dan merugikan orang lain. Terdapat kunci sukses agar mendapat nilai moral yang tinggi antara lain:

1. *Shiddiq*

Artinya jika seorang memimpin, ia senantiasa memimpin, jika senantiasa berperilaku benar, jujur, tahan uji, ikhlas, terjamin dan keseimbangan emosional dalam kepemimpinannya. Benar dalam mengambil keputusan-keputusan dalam perusahaan yang bersifat strategis, jujur dalam setiap perkataan, ikhklas dengan apa yang dikerjakannya, dan keseimbangan emosional yaitu selalu berfikir positif.

Begitu pula BMT Fajar Kantor Cabang Bandar Lampung dalam mengelola dana anggota nya harus memiliki sifat jujur dan menjiwai seluruh perilakunya dalam melakukan kegiatan menghimpun dana,

dalam berhubungan dengan anggota alam transaksi dengan anggota selalu mengedepankan kebenaran dengan memberikan informasi yang benar serta melakukan perjanjian terlebih dahulu.

2. Amanah

Artinya dapat dipercaya dan kredibel, dan amanah juga bisa bermakna keinginan untuk memenuhi sesuatu sesuai dengan ketentuan. Nilai bisnis dan manajemen bertanggung jawab, transparan, tepat waktu, dan tanggung jawab.

Sifat amanah yang ditunjukkan oleh BMT Fajar Kantor Cabang Bandar Lampung dapat dibuktikan surat perjanjian kepada anggota sebelum membuka rekening tabungan fajar gold.

3. Fathanah

Dapat diartikan sebagai intelektual. Kecerdikan atau kebijaksanaan, pemimpin perusahaan yang fathanah artinya pemimpin yang bervisi, pemimpin yang cerdas, sadar produk dan jasa yang ditawarkan. Dalam produk tabungan fajar gold pihak BMT Fajar Kantor Cabang Bandar Lampung mengenalkan produk nya tidak hanya melalui spanduk dan brosur yang dibagikan akan tetapi dengan melakukan kerja sama kepada pihak-pihak sekolah serta sering mendatangi pengajian untuk memperkenalkan produknya.

4. Tabligh

Artinya komunikatif dan argumentatif. Orang yang memiliki sifat tabligh akan menyampaikannya dengan benar dan tutur kata yang tepat.

Dalam sifat tabligh BMT Fajar Kantor Cabang Bandar Lampung selalu menyampaikan keunggulan dari produk tabungan fajar gold dengan baik dan benar dan juga bisa menjawab pertanyaan dari calon anggota. .



BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Penelitian yang berjudul “Analisis Implementasi Produk Tabungan Fajar Gold Dalam Pengambilan Keputusan Memilih Produk” (Studi Pada BMF Fajar Kantor Cabang Bandar Lampung adalah sebagai berikut :

1. Tabungan fajar gold di BMT Fajar Kantor Cabang Bandar Lampung adalah produk tabungan murni yang dikeluarkan oleh BMT Fajar. Keuntungan produk tabungan fajar *gold* adalah nisbah bagi hasil yang diberikan besar dan memberikan manfaat bagi anggotanya. Proses pembukaan rekening tabungan fajar *gold* sangat mudah serta pelayanan yang memuaskan. Dari hasil analisis didapat bahwa faktor yang memutuskan anggota untuk memilih produk tabungan fajar gold karena mafaat yang diterima dari produk tabungan fajar *gold*.
2. Implementasi produk tabungan fajar gold pada BMT Fajar Kantor Cabang Bandar Lampung telah sesuai dengan prinsip ekonomi islam dan tidak melanggar ketentuan-ketentuan syariah dan pada penerapan dengan memperhatikan prinsip-prinsip syariah yaitu tidak mendistribusikan pembiayaan pada objek-objek yang haram, tidak menzalimi anggota dengan adanya transparansi nisbah bagi hasil yang diberikan serta tidak adanya unsur riba.

B. SARAN

1. Sebaiknya BMT Fajar Kantor Cabang Bandar Lampung lebih mengoptimalkan lagi implementasi dari produk tabungan fajar gold supaya anggota ataupun masyarakat lebih banyak lagi yang menggunakan produk tersebut.
2. Untuk penelitian selanjutnya hendaknya lebih mendalami lagi membahas tentang implementasi produk tabungan fajar gold.



DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Roziq, Variabel Penentu Dalam Keputusan Memilih Tabungan *Mudharabah* Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Jember, *ISSN JEAM* Vol XII No. 1, 2013.
- Afzalur Rahman, 2003, *Doktrin Ekonomi Islam* Yogyakarta: PT Dana Bhakti Wakaf.
- Andri Soemitra, 2009, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah* Jakarta: Kencana Prenamedia Group,
- Andriyani isna k, Analisis Pengaruh Return On Asset, Bopo, Dan Suku Bunga Terhadap Tingkat Bagi Hasil Deposito Mudharabah Pada Bank Umum Syariah, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis. Volume 11. Nomor 01. 2012*, h. 30.
- Any Widyatsari, Akad Wadiah dan Mudharabah dalam Penghimpunan Dana Pihak Ketiga Bank Syariah, *Economic: Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam*, Vol. 3, No. 1, 2013.
- Ascarya, 2013, *Akad Dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers.
- Beny Septyiliyan Primada, Tinjauan Mekanisme Kontrak Pengelolaan Lahan Pertanian Berbasis Adat Istiadat Dalam *Kajian Fiqih Muamalah*, *JESST* Vol.2, No.11, November 2015.
- Brosur Produk Layanan Kspps Bmt Fajar.
- Cholid Narbuko, Abu Ahmadi, 2013, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Bumi Aksara.
- Danang Sunyoto, 2015, *Perilaku Konsumen dan Pemasaran*, Jakarta: Center of Academic Publishing Service.
- Departemen Pendidikan Dan Kebudayaan, 2003, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta : Pustaka Grafika.
- Departemen Pendidikan Nasional, 2013, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*, Cet. 1 Jakarta: Gramedia Pustaka.
- Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Gramedia Pusat Utama, 2011.
- Devi Yulianti, Analisis Faktor -Faktor Yang Mempengaruhi Simpanan Mudharabah Pada Bank Mandiri Syariah Cabang Kota Pekanbaru, *JOM FEKON* Vol. 1 No. 2 Oktober 2014.

- Evi Natalia, 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, 2014.
- Frianto Pandia, 2012, *Manajemen Dana Dan Kesehatan Bank*, Jakarta: Rineka Cipta.
- Gunarto Suhardi, “Pengaruh Atribut Yang Di Pertimbangkan Dalam Pemilihan Produk Deposito Perbankan Terhadap Kepercayaan Dan Dampaknya Pada Loyalitas Nasabah”, *KINERJA*, Volume 12, No.1, Th. 2008.
- Hendar, 2010, *Manajemen Perusahaan Koperasi*, Jakarta: Erlangga.
- Istiqomah Nurul Saputri, Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Terhadap Simpanan Mudharabah: Tingkat Religiusitas Sebagai Faktor Moderating, *Maksimum* Vol. 4, No. 1, September 2013-Februari 2014.
- J. Salusu, 2006, *Pengambilan Keputusan Strtejik Untuk Organisasi Publik dan Organisasi Nonprofit*, Jakarta: PT. Grasindo.
- Kaelan, M.S., 2012, *Metode Penelitian Kualitatif Interdisipliner*, Yogyakarta: Paradigma.
- Kasmir, 2013, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakrta:Rajawali Pers.
- Khotibul Umam, 2016, *Perbankan Syariah Dasar-Dasar Dan Dinamika Perkembangannya Di Indonesia*, Jakrta: Rajawali Pers.
- Ktut Silvanita, 2009, *Bank Dan Lembaga Keuangan*, Jakarta: Erlangga.
- Laudia Haruniang, Variabel-Variabel Yang Mempengaruhi Tingkat Bagi Hasil Tabungan *Mudharabah* Pada Industri Perbankan Syariah Di Indonesia Periode 2011-2014, *JESTT* Vol. 2 No. 7 Juli 2015.
- Leon G. Schiffman, Leslie Lazar, 2004, *Perilaku Konsumen*, Jakarta: Indeks.
- Mardalis, 2008, *Metodologi Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, Jakarta: Bumi Aksara.
- Moh Nazir, 2014, *Metode Penelitian*, Bogor: Ghalia Indonesia.
- Mudrajad Kuncoro, Ph.D, 2013, *Metode Riset Untuk Bisnis & Ekonomi*, Jakarta: Erlangga.
- Muchlis Yahya, Teori Bagi Hasil Profit And Loss Sharing) Dan Perbankan Syariah Dalam Ekonomi Syariah, *JURNAL DINAMIKA EKONOMI PEMBANGUNAN*, JULI 2011, VOLUME 1, NOMOR 1

- Muhammad, 2014, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers.
- Nur hasimuddin, Analisis Faktor-Faktor Yang Dipertimbangkan Dalam Penentuan Nisbah Bagi Hasil Simpanan Deposito Mudharabah Dan Perlakuan Akuntansinya Pada Bpr Syariah Asri Madani Nusantara, *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, Vol. 3, No. 1, Juni 2015.
- Rizal Yaya, 2014, *Akuntansi Perbankan Syariah Teori Dan Praktek Kontemporer*, Edisi 2 Jakarta: Salemba Empat.
- Syafi'I Antonio, 2001, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press.
- Sugiyonao, 2016, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, Bandung: Alfabeta.
- Tri Wahyu Rejekiningsih, Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tabungan Mudharabah Di Kota Semarang, *Dinamika Pembangunan*, Vol. 1 No.1/Juli 2004.
- Veithzal Rivai, 2010, *Islamic Banking Sistem Bank Islam Bukan Hanya Solusi Menghadapi Krisis Namun Solusi Dalam Menghadapi Berbagai Persoalan Perbankan Dan Ekonomi Global*, Jakarta: Bumi Aksara.
- Wiratna Sujarweni, 2015, *Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi* Yogyakarta: Pustakabarupress.
- 