

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sejalan dengan perkembangan masyarakat serta kegiatan ekonomi, diperlukan suatu lembaga yang mampu mengelola sumber daya yang tersedia. Menjadikan bank sebagai lembaga keuangan modern.

Awal mula berkembangnya lembaga keuangan syariah di Indonesia serta prospek yang lebih baik. Asas gotong royong serta asas kekeluargaan dengan cara saling membantu merupakan asas yang telah dianut dan diterapkan pada perekonomian Indonesia. Pasal 33 ayat (1) UUD 1945 menyatakan “perekonomian disusun sebagai suatu usaha bersama berdasarkan asas kekeluargaan dan hal itu telah tertuang pada pasal yang tertulis tersebut”.

Lembaga keuangan kredit atau simpan pinjam, dengan tujuan memfasilitasi pendanaan dalam bentuk barang konsumsi, adalah bentuk dari koperasi. Credit unions yang ada di Indonesia seperti *Baitul Maal Wa Tamwil* atau BMT merupakan sistem koperasi kredit yang sesuai dengan keseharian serta sesuai sifat dari penduduk di Indonesia.

Awal dari berdirinya lembaga keuangan kredit meliputi Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) yang bertransformasi menjadi Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPSS). Lembaga keuangan tersebut didirikan beriringan secara bersama dengan lembaga Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) dengan istimewa dan unik pada instansi keuangan mikro syariah yang ada di Indonesia.¹ Usaha koperasi meliputi pembiayaan prinsip syariah infak, sedekah, zakat, serta wakaf adalah KSPPS.²

Semakin ketatnya persaingan antara perbankan dengan lembaga keuangan non bank lainnya dapat memberikan peluang bagi KSPPS untuk terus bertahan di sektor lembaga keuangan. Keberhasilan industri lembaga keuangan di masa depan sangat bergantung pada kemampuan lembaga tersebut dalam menghadirkan produk ke pasar yang lebih menarik, kompetitif, dan memberikan kemudahan berusaha bagi masyarakat untuk memenuhi kebutuhannya. Oleh

¹ Wahiid Wachyu Adi Winarto, Fatimatul Falah, “Analisis Sistem Pengelolaan Keuangan Pembiayaan Syariah Dengan Akad Murabahah,” *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)*, Vol.1, No. 2 (2020): 150–151.

² Nila Asmita, “Peran Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syari’ah (KSPPS) Dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat,” *Jurnal An-Nahl Jurnal Ilmu Syari’ah*, Vol.7, No. 2 (2020): 72.

karena itu, KSPPS terus melakukan inovasi pengembangan produk agar anggota tetap tertarik dengan produk yang dimiliki KSPPS. Salah satunya adalah pembagian hadiah pada saat anggota bersedia membuka rekening tabungan, baik hadiah langsung maupun undian.

Salah satu bentuk promosi yang diterapkan oleh KSPPS Harapan Ummat Mandiri Kudus yaitu program undian berhadiah yang digunakan oleh produk Sirkah Plus Umroh. Simpanan Berkah plus umroh ini digolongkan sebagai simpanan berjangka yang menggunakan akad mudharabah mutlaqoh. Anggota menyetorkan modalnya dan memberikan keleluasaan penuh kepada KSPPS Harapan Ummat Mandiri Kudus atau dikenal dengan KSPPS Harum Kudus untuk mengelola serta mempergunakannya dan keuntungan akan dibagi berdasarkan kesepakatan dan akan memberikan nisbah bagi hasil kepada anggota sebesar 70:30.

Rangkaian yang terdapat dalam berbagai macam informasi terkait suatu produk merupakan definisi literasi produk. Dengan begitu karakteristik serta atribut, kategori produk, terminology, merk, harga, dan keyakinan produk di sini mencakup tentang literasi produk.³ Empat indikator literasi produk yaitu fitur pada produk, fungsional yang bermanfaat, psikologis yang bermanfaat, dan nilai akan didapatkan ketika konsumen menggunakan produk serta jasa.⁴

Simpanan tabungan (*saving deposit*) ialah bentuk dari sebuah tabungan yang dibutuhkan anggota guna menitipkan keuangannya, dikarenakan kemudahan persyaratan yang sederhana dalam pembukaan simpanan. Suatu pengundian diselenggarakan oleh perusahaan barang ataupun jasa yang tujuannya adalah daya tarik anggota dan menjual barang serta jasa yang ditawarkannya, membagikan hadiah kepada para pemenang yang ditentukan berdasarkan pengundian adalah bentuk undian berhadiah.⁵

Keanekaragaman hadiah yang ditawarkan seperti uang tunai, rumah, mobil, sampai paket umroh maupun haji menjadi daya tarik tersendiri sangat digemari oleh anggota. Indikatornya adalah hadiah

³ Fajar Rezky Maulana, Nevi Hasnita, and Evriyenni Evriyenni, "Pengaruh Pengetahuan Produk Dan Word of Mouth Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Bank Syariah," *JIHBIZ :Global Journal of Islamic Banking and Finance*. Vol. 2, No. 2 (2020): 128.

⁴ Michelle Limartha and Rezi Erdiansyah, "Pengaruh Brand Equity Dan Product Knowledge Terhadap Minat Beli Konsumen Komunitas Hello Beauty Jakarta Pada Produk Wardah," *Prologia* . Vol. 2, No. 2 (2018): 427.

⁵ Mardani, "*Fiqh Ekonomi Syariah*" (Jakarta: Kencana, 2012). 368.

yang menarik, hadiah yang transparan, anggota mempunyai peluang untuk mendapatkan hadiah.⁶

Bagi hasil keuntungan dimaknai sebagai *profit sharing* ataupun pendapatan yang diperoleh anggota tanpa dikurangi biaya-biaya yang ada keterkaitan pada kelola pendanaan mudharabah.⁷ Kerja sama antara dua pihak, satu sebagai pemodal dan satu sebagai pengelola, dimana dengan pembagian bagi hasil kegiatan usaha didasarkan kepada nisbah yang telah ditentukan sebelumnya.⁸ Indikator yang dipengaruhi oleh nisbah bagi hasil adalah menguntungkan, adil, memberikan, kemudahan, sesuai syariah.⁹

Pengambilan keputusan diartikan sebagai sebuah proses kognitif yang menggabungkan penyimpanan, pemikiran, memproses informasi dan keputusan evaluatif. Situasi dimana keputusan dibuat menentukan sifat sebenarnya dari proses ini. Prosesnya dapat memakan waktu berbulan-bulan, dan beberapa keputusan yang dapat dikenali diambil pada berbagai tahap proses pengambilan keputusan yang sedang langsung.¹⁰ Menurut Kotler, indikator keputusan penggunaan adalah keyakinan produk, cara penggunaan produk atau jasa, pemberian rekomendasi terhadap orang lain, dan penerapan kembali.¹¹

Sirkah Plus Umroh merupakan salah satu jenis tabungan Mudharabah. Uang anggota yang di simpan tidak dapat ditarik kapan saja. Sirkah plus umroh dilakukan satu kelompok dengan jumlah 100

⁶ Arrdi Wahyu, Tri Aryanto, and Muhammad Raqib, "PENGARUH PROGRAM UNDIAN BERHADIAH UMRAH DAN CITRA MEREK TERHADAP MINAT BELI DI ASSALAAM HYPERMARKET KARTASURA," *Academic Journal of Da'wa and Communication*, Vol. 1, No. 2 (2020): 439.

⁷ Akhmad Mujahidin, *HUKUM PERBANKAN SYARIAH*, 1st ed. (Jakarta: Rajawali Pers, 2016). 48

⁸ Sri Indah Neikensari, *Perbankan Syariah Prinsip, Sejarah & Aplikasinya*, 1st ed. (Semarang: Putra Rizki Putra, 2012). 23.

⁹ Sri Wahyu Ningsih and Nurma Sari, "Pengaruh Dimensi Kualitas Pelayanan Dan Nisbah Bagi Hasil Terhadap Kepuasan Nasabah Bank Syariah Mandiri Cabang Meulaboh," *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Islam*, Vol. 2, No. 2 (2020): 136.

¹⁰ Danang Sunyoto, *PERILAKU KONSUMEN (Panduan Riset Sederhana Untuk Mengenali Konsumen)*, 1st ed. (Yogyakarta: CAPS (Center of Academic Publishing Service), 2013). 89.

¹¹ Risma Weti Aprilia and Dewi Noor Susanti, "Pengaruh Kemudahan, Fitur Layanan, Dan Promosi Terhadap Keputusan Penggunaan E-Wallet Dana Di Kabupaten Kebumen," *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi (JIMMBA)*, Vol. 4, No. 3 (2022): 401.

orang dalam satu kelompok. Program yang diikuti setiap anggota ini berhak mendapatkan hadiah utama berupa sepeda motor atau barang elektronik lainnya.

KSPPS Harapan Ummat Mandiri Kudus merupakan institusi keuangan syariah beroperasi di bidang jasa keuangan melalui kegiatannya yaitu penghimpunan dana serta membagikan dana terhadap masyarakat. KSPPS Harapan Ummat Mandiri Kudus mempunyai produk tabungan dan produk pembiayaan, produk tabungan tersebut adalah : Sirkah (simpanan berkah), Sirkah Plus Umroh, Si Jangka (simpanan berjangka), Sidik (simpanan pendidikan), Superprestasi (simpanan pelajar prestasi), Surban (simpanan qurban) dan produk pembiayaan antara lain : *Murabahah, Ijarah, Qordhul Hasan* (Al-Qardh).

Dengan adanya produk tabungan KSPPS Harapan Ummat Mandiri Kudus memiliki salah satu tujuannya adalah guna mendorong dampak finansial ummat khususnya usaha kecil dan menengah serta memfasilitasi alternatif tabungan halal dan tanpa riba. Namun dalam simpanan anggota seharusnya mengetahui system operasionalnya lebih dulu tentang produk simpanan yang ada di KSPPS Harapan Ummat Mandiri Kudus, sehingga anggota tidak salah memilih produk simpanan. Perlu diketahui juga apabila memilih produk simpanan disesuaikan dengan kebutuhan yang diperlukan baik keperluan modal maupun keperluan konsumtif.

Dalam praktik pemilihan produk simpanan di KSPPS Harum Kudus, rata-rata anggota tidak mengetahui produk Sirkah Plus Umroh. Penyebab hal tersebut dari beberapa faktor diantaranya, masih banyak anggota belum memahami tentang produk Sirkah Plus Umroh. Kemudian KSPPS Harapan Ummat Mandiri Kudus menjalankan promosi penjualan sebagai alat pemasaran cukup mampu efektif serta efisien dalam upaya memasarkan produk dan jasa pada masyarakat secara meluas. Sistem promosi penjualan pada penerapan produk simpanan ini adalah undian simpanan berhadiah umroh.

Usaha dalam menyajikan produk serta jasa yang akan di promosikan terhadap calon anggota dengan segala keunggulannya, seperti melalui pemberian penjelasan mengenai informasi akan produk serta jasa yang ditawarkan agar anggota tau dan faham terhadap produk serta jasa yang sedang ditawarkan. KSPPS Harum Kudus merupakan institusi dalam bidang keuangan yang berdasar pada syariah yang menggunakan sistem bagi hasil. Institusi dalam sector finansial yang berdasar pada syariah harus memiliki strategi yang baik dalam memasarkan produknya karena KSPPS memakai

sistem bagi hasil dan menjaring konsumen untuk menjadi anggotanya terutama prespektif atribut bank sehingga perusahaan dapat meningkatkan jumlah anggotanya.

Perihal tersebut para anggota juga tentunya belum begitu memahami dan mengetahui tentang sistematika produk Sirkah Pus Umroh yang dijalankan oleh KSPPS. Maka dari permasalahan ini pihak KSPPS Harum Kudus dituntut mampu menyampaikan informasi secara detail kepada nasabahnya mengenai produk serta jasa yang diperjualbelikan sehingga nasabah mengetahui keseluruhan mengenai produk serta jasa yang dipergunakan.

Fenomena gap pada pengetahuan produk adalah kurangnya pengetahuan anggota terhadap produk sirkah plus umroh, masih banyak dari anggota yang masih abai dengan atribut produk, manfaat produk yang mencakup manfaat psikologis dan manfaat fungsionalnya, selain itu anggota juga masih abai dengan nilai kepuasan penggunaan produk yang dipilihnya. Hal ini tentu mempengaruhi keputusan anggota dalam menggunakan produk sirkah plus umroh.

Fenomena gap pada undian berhadiah adalah minatnya anggota dalam mendapatkan hadiah yang diberikan oleh KSPPS Harapan Ummat Mandiri Kudus. Fenomena undian tabungan berhadiah sudah menjadi kelebihan lembaga keuangan dalam usaha menjaring anggota baru. Hadiah-hadiah yang diberikan juga menarik seperti elektronik, satu unit sepeda motor, dan undian besarnya adalah Umroh, namun hadiah tersebut diperoleh dengan cara diundi. Undian berhadiah mempengaruhi keputusan anggota dalam menggunakan produk sirkah plus umroh.

Fenomena gap pada nisbah bagi hasil adalah sistem bagi hasil merupakan sitem dimana dilakukannya perjanjian atau ikatan bersama di dalam melakukan transaksi ataupun kegiatan usaha. Di dalam transaksi tersebut diperjanjikan adanya pembagian hasil atas keuntungan yang akan di dapat antara kedua belah pihak atau lebih. Pada produk sirkah plus umroh ini anggota akan mendapatkan bagi hasil sebesar 70 : 30, dimana perbandingan 70 untuk anggota, dan perbandingan 30 untuk KSPPS. Faktor bagi hasil juga mempengaruhi keputusan anggota dalam menggunakan produk sirkah plus umroh.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Utomo, Jailani dan Cahyanti yang berjudul “Pengaruh Motivasi Menghindari Riba dan Pengetahuan Produk Koperasi Syariah Terhadap Keputusan Menjadi Anggota di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Atau KSPPS” menunjukkan bahwasannya keputusan menjadi anggota dipengaruhi secara signifikan oleh pengetahuan anggota atas

produk yang ditawarkan.¹² Akan tetapi hasil berbeda diungkapkan oleh Suprihati, Sumadi, dan Tho'in pada penelitiannya yang berjudul "Pengetahuan Religiusitas, Budaya, Pengetahuan Terhadap Minat Masyarakat Menabung di Koperasi Syariah" menunjukkan bahwasanya minat masyarakat untuk menabung di koperasi syariah tidak dipengaruhi secara signifikan oleh pengetahuan.¹³

Nurmeylani, Hasibuan, dan Harahap dalam penelitiannya yang berjudul "Pengaruh Produk Tabungan Berhadiah Terhadap Keputusan Nasabah Menabung di Bank Muamalat KCP, Rantauprapat" membuktikan bahwasannya keputusan nasabah untuk menabung di Bank Muamalah dipengaruhi secara signifikan oleh produk tabungan berhadiah berarti semakin baik produk tabungan berhadiah maka semakin menarik anggota untuk menabung di bank Muamalat KCP Rantauprapat.¹⁴

Hariati dan Rochmawati dalam penelitiannya yang berjudul "Pengaruh Bagi Hasil, Disposable Income, dan Promosi Terhadap Minat Menabung Mahasiswa di Bank Syariah" menunjukkan bahwasannya bagi hasil menarik minat mahasiswa dalam menabung di bank syariah yang dibuktikan dengan variable bagi hasil berpengaruh terhadap variable minat menabung.¹⁵

Meninjau dari padanya kesenjangan pada hasil penelitian sebelumnya yang telah diungkapkan diatas yang kemudian melandasi peneliti guna melakukan pengkajian lebih lanjut dan mendalam mengenai factor yang mampu mempengaruhi keputusan penggunaan tabungan berjangka. Sehingga, peneliti melakukan riset berjudul **"Pengaruh Pengetahuan Produk, Undian Berhadiah, Dan Nisbah Bagi Hasil Terhadap Keputusan Penggunaan Produk Sirkah Plus Umroh (Studi Kasus KSPPS Harapan Ummat Mandiri Kudus)"**.

¹² Danang Prio Utomo, et al, "Pengaruh Motivasi Menghindari Riba Dan Pengetahuan Produk Koperasi Syariah Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) Nur Hayyu Ambara NTB," *Iqtishaduna* 12, no. 2 (2021): 169.

¹³ Suprihati Suprihati, et al, "Pengaruh Religiusitas, Budaya, Pengetahuan Terhadap Minat Masyarakat Menabung Di Koperasi Syariah," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 7, no. 1 (2021): 448.

¹⁴ Nurmeylani, Midrawati Hasibuan, and Junaidi Mustapa Harahap, "Pengaruh Produk Tabungan Berhadiah Terhadap Keputusan Nasabah Menabung Di Bank Muamalat KCP. Rantauprapat," *Kapital: Jurnal Ilmu Manajemen* 02, no. 01 (2020): 61.

¹⁵ Fanny Putri Ayu Hariati and Rochmawati Rochmawati, "Pengaruh Bagi Hasil, Disposable Income, Dan Promosi Terhadap Minat Menabung Mahasiswa Di Bank Syari'ah," *Jurnal Pendidikan Akuntansi (JPAK)* 10, no. 3 (2022).

B. Rumusan Masalah

Merujuk pada latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah yang akan dibahas dan diteliti dalam penelitian ini adalah :

1. Adakah pengaruh Pengetahuan Produk terhadap keputusan menggunakan produk simpanan Sirkah Plus Umroh di KSPPS Harapan Ummat Mandiri Kudus?
2. Adakah pengaruh Undian Berhadiah terhadap keputusan menggunakan produk simpanan Sirkah Plus Umroh di KSPPS Harapan Ummat Mandiri Kudus?
3. Adakah pengaruh Nisbah bagi hasil terhadap keputusan menggunakan produk simpanan Sirkah Plus Umroh di KSPPS Harapan Ummat Mandiri Kudus?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui apakah pengetahuan produk berdampak pada keputusan menggunakan produk simpanan Sirkah Plus Umroh di KSPPS Harapan Ummat Mandiri Kudus.
2. Untuk mengetahui apakah undian berhadiah berpengaruh pada keputusan menggunakan produk simpanan Sirkah Plus Umroh di KSPPS Harapan Ummat Mandiri Kudus.
3. Untuk mengetahui apakah nisbah bagi hasil terdapat pengaruh pada keputusan menggunakan produk simpanan Sirkah Plus Umroh di KSPPS Harapan Ummat Mandiri Kudus.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis
Berharap pada hasil riset ini dapat berguna maupun bermanfaat dalam menambah pengetahuan / wawasan tentang pengaruh Pengetahuan Produk, Undian Berhadiah, dan Nisbah bagi hasil (Studi Kasus KSPPS Harapan Ummat Mandiri Kudus) dan dapat menjadi bahan referensi bagi peneliti selanjutnya.
2. Manfaat Praktis
 - a. Bagi lembaga keuangan
Riset ini diharapkan dapat memberikan kontribusi berupa informasi dan gambaran yang bermanfaat bagi Lembaga Keuangan terkait Pengetahuan produk, Undian berhadiah, Nisbah bagi hasil yang merupakan elemen penting dalam kehidupan mereka.

- b. Bagi masyarakat umum
Sebagai sumber pengetahuan dan informasi mengenai lembaga keuangan syariah, seperti Pengetahuan produk, Undian berhadiah, dan Nisbah bagi hasil. Hasil riset ini dapat digunakan sebagai referensi tambahan bagi peneliti lain yang ingin mengembangkan topik serupa di masa mendatang.
- c. Bagi Peneliti
Harapannya, hasil dari riset ini dapat memberikan manfaat yang berkelanjutan dan dapat diimplementasikan pada waktu yang akan datang.

E. Sistematikan Penulisan

Pembahasan ini disusun secara sistematis dengan rincian sebagai berikut :

1. Bagian Awal
Yaitu bagian yang berisi mengenai halaman judul, persetujuan, pengesahan, motto dan persembahan, abstrak, kata pengantar, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar.

2. Bagian Isi
Yaitu bagian yang berisi inti dari penyusunan skripsi ini yang terbagi menjadi V BAB yakni:

BAB I : PENDAHULUAN

Yakni bagian isi penelitian yang berisi mengenai latar belakang permasalahan, rumusan permasalahan, tujuan dilakukannya riset, manfaat yang diharapkan dari riset yang dilakukan, dan serta sistematika penyusunan riset ini.

BAB II : LANDASAN TEORI

Yaitu bagian yang berisi mengenai grand theory serta kajian teori lain yang mendukung dan mampu dijadikan sebagai literature pada setiap variable penelitian termasuk berisikan mengenai jualan terdahulu dengan topik yang serupa dan kerangka konseptual penelitian.

BAB III : METODOLOGI ANALISI DATA

Yaitu bagian yang berisikan data dan informasi penelitian berupa analisis data angka dan pengujian yang kemudian diolah guna memberikan pembuktiaan atas penelitian.

BAB IV : PEMBAHASAN

Yaitu bagian yang berisikan mengenai gambaran objek yang diteliti serta pembuktian dan

argumentasi yang valid dan berdasar dalam menjawab rumusan permasalahan.

BAB V : PENUTUP

Yaitu bab yang berisikan akhir dari riset yang dilakukan yang terdiri dari kesimpulan serta saran.

3. Bagian Akhir

Bagian akhir terdiri dari :

Daftar pustaka, lampiran-lampiran, olah data analisis statistic, daftar riwayat hidup.

