

**STUDI KOMPARATIF FAKTOR MINAT MENABUNG ANTARA KSPPS
YAUMMI MAZIYAH ASSA'ADAH CABANG TLOGOWUNGU PATI
DAN KSPPS BERKAH ALFATH MULIA CABANG LAHAR
TLOGOWUNGU PATI**



SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata satu (S1)
Dalam Ilmu Ekonomi Syariah**

Oleh :

Choiril Mauludiyah

NIM: 1320210194

**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI KUDUS
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM**

2017



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
KUDUS

NOTA PERSETUJUAN PEMBIMBING

Kepada

Yth. **Ketua STAIN Kudus**

cq. Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam

di –

Kudus

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Diberitahukan dengan hormat, bahwa skripsi saudara : **Choiril Mauludiyah**, NIM: **1320210194** dengan judul **STUDI KOMPARATIF FAKTOR MINAT MENABUNG ANTARA KSPPS YAUMMI MAZIYAH ASSA'ADAH CABANG TLOGOWUNGU PATI DAN KSPPS BERKAH ALFATH MULIA CABANG LAHAR TLOGOWUNGU PATI** pada Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Program Studi Ekonomi Syariah. Setelah dikoreksi dan diteliti sesuai aturan proses pembimbingan, maka skripsi dimaksud dapat disetujui untuk dimunaqosahkan.

Oleh karena itu, mohon dengan hormat agar naskah skripsi tersebut diterima dan diajukan dalam program munaqosah sesuai jadwal yang direncanakan.

Demikian, kami sampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Kudus, 29 Mei 2017

Dosen Pembimbing

Dr. Mukhamad Saekah, S.Ag, M.Pd.
NIP. 19690624 199903 1 002



**KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
KUDUS**

PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Choiril Mauludiyah
NIM : 1320210194
Jurusan/Prodi : Syariah dan Ekonomi Islam / Ekonomi Syariah
Judul : “Studi Komparatif Faktor Minat Menabung Antara KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati”

Telah dimunaqasahkan oleh Tim Penguji Skripsi Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Kudus pada tanggal:

22 Juni 2017

Selanjutnya dapat diterima dan disahkan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) dalam Ilmu Ekonomi Syariah.

Kudus, 22 Juni 2017

Ketua Sidang/Penguji I



Ekawati Rahayu Ningsih, SH, MM
NIP: 19740109 200501 2 002

Penguji II

H. Amirus Sodik, Lc, MA
NIP: 19771127 200710 1 004

Dosen Pembimbing

Dr. Mukhamad Saekan, S.Ag, M.Pd
NIP: 19690624 199903 1 002

Sekretaris Sidang

Dr. Fifi Nofiaturrahmah, M.Pd.I
NIP: 19860226 201503 2 007

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Choiril Mauludiyah

NIM : 1320210194

Jurusan / Prodi : Syariah dan Ekonomi Islam / Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : **STUDI KOMPARATIF FAKTOR MINAT MENABUNG ANTARA KSPPS YAUMMI MAZIYAH ASSA'ADAH CABANG TLOGOWUNGU PATI DAN KSPPS BERKAH ALFATH MULIA CABANG LAHAR TLOGOWUNGU PATI**

Saya menyatakan bahwa apa yang tertulis di dalam skripsi ini benar-benar hasil karya sendiri, bukan jiplakan dari karya tulis orang lain, baik sebagian maupun seutuhnya. Pendapat atau temuan orang lain yang terdapat dalam skripsi ini dikutip dan dirujuk berdasarkan kode etik ilmiah.

Kudus, 29 Mei 2017

Yang Membuat Pernyataan

Saya,



CHOIRIL MAULUDIYAH
NIM. 1320210194

MOTTO

فَاذْكُرُونِي أَذْكُرْكُمْ وَاشْكُرُوا لِي وَلَا تَكْفُرُونِ ﴿١٥٢﴾ يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اسْتَعِينُوا بِالصَّبْرِ
وَالصَّلَاةِ إِنَّ اللَّهَ مَعَ الصَّابِرِينَ ﴿١٥٣﴾ (البقرة : 152 - 153)

Karena itu, ingatlah kamu kepada-Ku niscaya aku ingat (pula) kepadamu dan bersyukurlah kepada-Ku, dan janganlah kamu mengingkari (nikmat)-Ku. Hai orang-orang yang beriman, Jadikanlah sabar dan shalat sebagai penolongmu, Sesungguhnya Allah beserta orang-orang yang sabar. (Al-Baqarah : 152 – 153)

إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ﴿٦﴾ فَإِذَا فَرَغْتَ فَانصَبْ ﴿٧﴾ وَإِلَىٰ رَبِّكَ فَارْغَبْ ﴿٨﴾ (الم نشره : 6-8)

Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila kamu telah selesai (dari sesuatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain. Dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap. (Alam Nasyrah: 6-8)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah.. Dengan rasa bangga dan bahagia saya haturkan rasa syukur dan terima kasih saya kepada Allah SWT, karena hanya atas izin dan karunia-Nya lah maka skripsi ini dapat dibuat dan selesai pada waktunya. Puji syukur yang tak terhingga pada Allah SWT, yang telah meridhoi dan mengabulkan segala doa. Skripsi ini kupersembahkan kepada:

- ❖ Orang Tua ku Bapak Jamal, Bapak Susilo dan Ibu Supriyani, Ibu Sutarni tercinta yang telah mendidik yang senantiasa mengiringi langkahku dengan segala pengorbanan, kasih sayang dan doa yang tak pernah putus.
- ❖ Kakakku (kak Njit, Mbak Elis), keponakan kesayanganku Annisa Amalia serta Sepupu-sepupuku yang selalu memotivasiku untuk segera menyelesaikan skripsi ini.
- ❖ Mbak Mufarrikhah terima kasih atas bantuannya selama ini.
- ❖ Bolo-bolo Kos eNJe (mb Nikmah, mb Ulfa, mb Uca, mb Riska, Eva, Napi', Ujep,lil, mb Anis, zulex, Alif, Vena, Alifa, Nurin, mb Iroh, mb Indah, mb Keli, mb Ima, mb Hidayah, mb Faiq, Heni, Nafis, Nela, Devi, Vita dll) terima kasih sudah meluangkan waktu untuk mendengarkan celotehan-celotehan ga jelas, tingkah konyol bareng kalian, tingkah julit kalian, yang pasti kalian sudah memberi warna-warni setiap hari.. kalian Istimewa!!
- ❖ Bolo-bolo dolan genk Wiu-wiu KMMF (Cimut, Amila, Ila Fn, Mila, Isna, Iffa, Zulek, Sulikah, Nana, Cyunak, Neli, Mb War, Mahsun, Wahyu, Huda, Sofi, Anis Fuad, dll) terima kasih doa, motivasi, serta jalan barengnya.. miss kalian!!
- ❖ Adek-adek KMMF Kudus Nurin, Fajar, Masriah, Anis, Alfi, Rif'an, Arif, Lifa, Uun, Yanti dll...
- ❖ Bolo-bolo ESRF 2013 (Fitri, Isty, Ratna, Alif, Umi, Nida, Farida, Azizah, Muna, Ifa, Merry, Zahra, Novi, Mila, Viana, Hanif, Tirta, Yaya, Eka, Ciul,Nurul, Mawardi, Ashar, Irkham, Afi, Har, Indra, Rohman, Faisal,

Zum, Kholda, Ade, Nabela, Ulya, Ashar, Ning) berjuang bersama kalian itu hal yang paling mengesankan dan paling membanggakan..

- ❖ Bolo-bolo NETRAL Family 2013 (Malik, Moel, Sholik, Yani, Aning, Latif, Rani, Rina, Isna, Niam, Fita, Muthi', Vita, Arum, Rizqy, Ni'mah, Rokhim, Rifai, Icha, Habibah, Cemot, Haida, dll) terima kasih dulur-dulurku atas waktunya, kasih sayangnya, motivasi, kebaikan serta doa kalian..
- ❖ Bolo-bolo Long Life Family Genk Paramex KKN in Bedingin (Wava, Yuli, Ema, Zeny, Yahya, Jamal, Asrof, Rokhim, Nida, May, Iyah) matur suwun sangeett geenkk atas hari-harinya dan julitnya...
- ❖ Keluarga besar UKK KOPMA STAIN Kudus Ulfan, Afina, kak Rizal, kak Azim, mb Niha, Ali Sofyan, Anisah, Luluk, kak Huda, Dian, Fafa, Lutfiyah, Alfiyan, Zulkurnei, Dzulfikar, Minda Rani, Alfi, Julianto, Winda, Fais, Mb Anny, Mb Laily, mb Lilik, mb nikmah, Kak Yahya, Indra, Burhan, kak huda, dll, pengurus angkatan 2015 dan angkatan 2016, Fokep, Formakom, Omah Design,. Terima kasih sudah mengisi hari-hariku hingga lebih berwarna..
- ❖ Sahabat-sahabat UKM LDK dan UKM Olga terima kasih.
- ❖ Semua Dosen dan Guru-guruku yang telah mendidikku dengan penuh kesabaran dan memberikan Ilmunya,
- ❖ Almamater STAIN Kudus
- ❖ Semua orang-orang yang disekitarku yang telah memberikan motivasi kepadaku..

Bersyukurku KepadaMu Ya Allah atas selesainya skripsi ini.. Semoga skripsi ini bermanfaat dimasa yang sekarang maupun dimasa yang akan datang... Aamiinn

KATA PENGANTAR

Assalamu 'alaikum Warrahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT. yang telah melimpahkan *rahmat, taufiq, hidayah*, dan nikmat-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi. Sholawat dan salam semoga tercurah kepada beliau Rasulullah SAW, yang telah membebaskan umat manusia dari Zaman *Jahiliyah* menuju ke Zaman Islamiyah.

Dalam menyusun skripsi ini penulis banyak mendapatkan bimbingan dan saran-saran dari berbagai pihak sehingga penyusun skripsi ini dapat terealisasikan. Untuk itu penulis menyampaikan penghargaan yang sebesar-besarnya dan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Fathul Mufid, M. Si., selaku Ketua STAIN Kudus yang telah memberikan izin penelitian sehingga skripsi ini dapat penulis selesaikan.
2. Bapak Dr. H. Abdurrahman Kasdi, Lc, M.Si, selaku Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam STAIN Kudus yang telah memberikan persetujuan dalam penulisan skripsi ini.
3. Bapak Dr. Mukhamad Saekan S.Ag, M.Pd, selaku dosen pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan skripsi ini.
4. Ibu Ekawati Rahayu Ningsih, SH, MM selaku penguji I dan Bapak H. Amirus Sodiq, Lc, M.A selaku penguji II yang telah memperbaiki penyusunan skripsi ini.
5. Bapak-Bapak maupun Ibu-Ibu Dosen Program Studi Ekonomi Syariah yang telah membekali berbagai ilmu pengetahuan kepada penulis.
6. Ibu Hj. Azizah, S. Ag, M.M, selaku kepala perpustakaan serta segenap pegawai perpustakaan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Kudus yang telah memberikan layanan kepastakaan yang diperlukan dalam penyusunan skripsi ini.

7. Bapak A. Majuri, S.E, M.M selaku manager eksternal pusat KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah yang telah memberi izin dan memberikan data kepada penulis selama penelitian.
8. Bapak Khumaidi S.E selaku manager KSPPS Berkah Alfath Mulia yang telah memberi izin dan memberikan data kepada penulis selama penelitian.
9. Ayahanda dan Ibunda tercinta yang merupakan sumber inspirasi penulis, yang senantiasa mendoakan penulis disetiap do'anya, memberikan dorongan moral maupun material kepada penulis sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini dengan lancar.
10. Teman-teman eNJe kost, dan yang lainnya yang selalu memberikan motivasi serta membantu penulis selama melakukan penelitian.
11. Teman-teman seperjuangan yang ada di kelas Ekonomi Syariah Reguler F yang telah memberikan semangat, motivasi serta doanya.
12. Semua teman baik PKL, PPL dan KKN yang telah mengajari saya arti kebersamaan.
13. Semua pihak yang secara tidak langsung telah membantu terselesainya penyusunan skripsi ini.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Kudus, 26 Mei 2017

Penulis,

Choiril Mauludiyah

NIM. 1320210194

ABSTRAK

Choiril Mauludiyah (NIM. 1320210194). Studi Komparatif Faktor Minat Menabung Antara KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati. Skripsi, Kudus: Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam STAIN Kudus, 2017.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang menjadi minat menabung di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati serta untuk mengetahui perbandingan faktor minat menabung dan mengetahui alasan anggota mengambil keputusan untuk menabung. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif, dengan jenis penelitian komparatif. Penelitian komparatif merupakan suatu penelitian yang bersifat membandingkan. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan sekunder, teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara serta dokumentasi. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti, dapat diketahui bahwa yang menjadi faktor minat menabung di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati yaitu *pertama* promosi yang dilakukan sehingga dapat menarik anggota adalah dengan adanya sosialisasi yang dilakukan oleh marketing dengan sistem jemput bola atau terjun langsung dan adanya mendapat hadiah pada simpanan sidik amal dan simwapres, *kedua* segi lokasi yang berada di kios pasar Tlogowungu Pati, *ketiga* dari segi layanan yang diberikan adalah mudah, ramah dan cepat yang menjadi ciri khas dari KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah, *keempat* dari segi bagi jasa yang diterima anggota adalah bonus yang tidak ditentukan dari awal karena menggunakan prinsip *wadiah yadh amanah*. Sedangkan faktor minat menabung di KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati yaitu yang *pertama* promosi yang digunakan adalah marketing terjun langsung dan sosialisasi ke Ibu-Ibu PKK, *kedua* dari faktor lokasi yang berada di tengah-tengah pedesaan desa Lahar Tlogowungu yang memudahkan masyarakat sekitar menabung, *ketiga* dari segi layanan yang diberikan sesuai dengan standar operasional prosedur, *keempat* segi balas jasa yang diterima anggota sesuai dengan kesepakatan dan sesuai dengan pendapatan KSPPS yang diterima. Perbandingan faktor minat menabung anggota di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dengan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati menurut teori Abraham Maslow adalah termasuk kebutuhan pribadi, karena didalamnya terdapat faktor percaya diri internal seperti kebanggaan diri karena bisa menabung, otonomi dan prestasi, karena memiliki kekayaan yang banyak dalam koperasi syariah; dan faktor percaya diri eksternal seperti status, pengakuan dan perhatian, karena memiliki kemampuan untuk membeli sesuatu yang diinginkan sebab mempunyai simpanan di koperasi syariah. Selain adanya kebutuhan pribadi, juga termasuk kebutuhan keamanan, karena uang yang disimpan atau ditabung sesuai pada tempatnya yaitu lembaga keuangan sehingga rasa aman terjaga dan terjamin dengan baik.

Kata Kunci: Minat Menabung, Promosi, Lokasi, Layanan dan Bagi Hasil.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus Penelitian	6
C. Rumusan Penelitian.....	7
D. Tujuan Penelitian.....	7
E. Manfaat Penelitian.....	8
F. Sistematika Penulisan.....	8
BAB II : PERILAKU KONSUMEN, MINAT MENABUNG DI KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH	
A. Perilaku Konsumen	11
1. Pengertian Perilaku Konsumen.....	11
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen.....	12
B. Minat Menabung	15
1. Pengertian Minat Menabung.....	15
2. Macam-Macam Minat.....	16
3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Timbulnya Minat.....	18
4. Minat Menabung Dalam Pandangan Islam.....	19

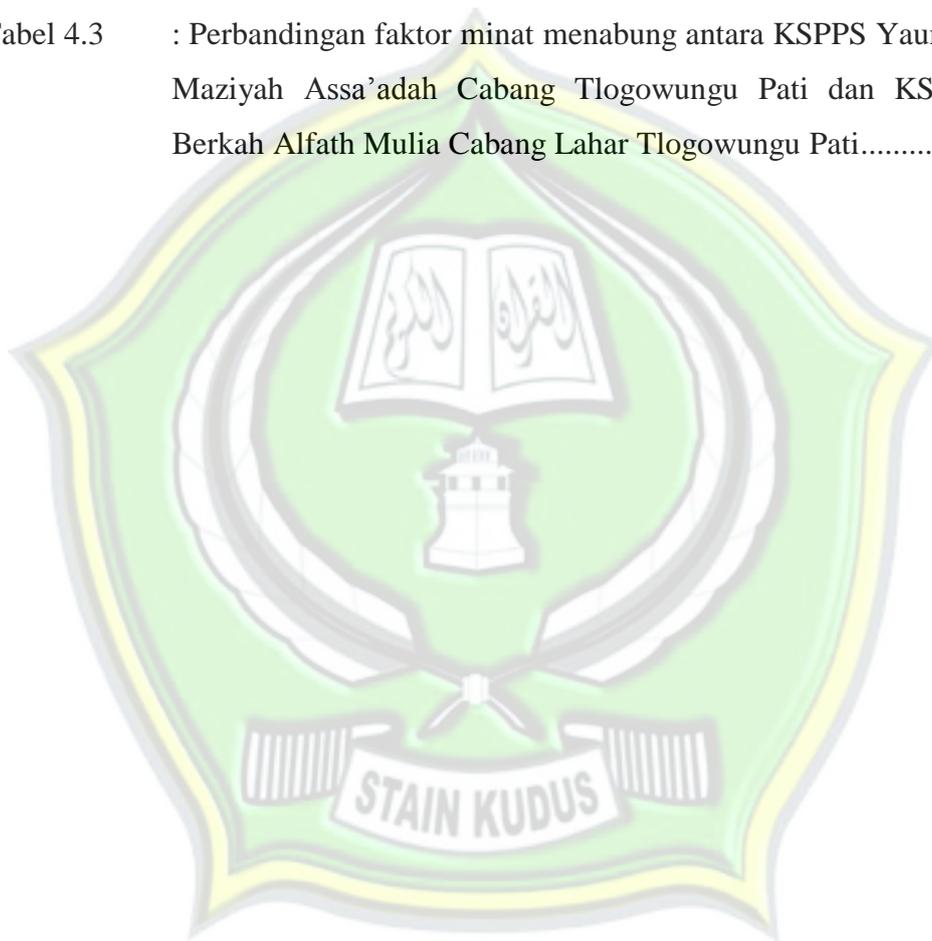
5. Faktor-Faktor Yang Terkait Dengan Minat Menabung.....	21
C. Teori Motivasi	25
D. Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS)	30
1. Pengertian KSPPS.....	30
2. Tujuan KSPPS	31
3. Prinsip Dasar KSPPS	32
4. Prinsip OperasionalKSPPS	33
5. Produk Simpanan KSPPS	36
E. Hasil Penelitian Terdahulu	38
F. Kerangka Berfikir.....	42
BAB III : METODE PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian	45
B. Pendekatan Penelitian.....	45
C. Sumber Data	46
D. Waktu dan Lokasi Penelitian.....	47
E. Objek dan Subjek Penelitian	47
F. Instrumen Penelitian.....	47
G. Teknik Pengumpulan Data	48
H. Uji Keabsahan Data.....	49
I. Analisis Data	49
BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati	52
1. Gambaran Umum KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Cabang Tlogowungu Pati.....	52
a. Sejarah Singkat KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Cabang Tlogowungu Pati	52
b. Letak Geografis KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Cabang Tlogowungu Pati	56

c.	Visi, Misi dan Motto KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati	56
d.	Produk KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati	57
e.	Jumlah Karyawan dan Anggota Penabung.....	61
f.	Struktur Organisasi KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati	62
2.	Gambaran Umum KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati	63
a.	Sejarah Singkat KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati	63
b.	Letak Geografis KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati	65
c.	Visi, Misi dan Motto KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati	65
d.	Produk KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati	66
e.	Jumlah Karyawan dan Anggota Penabung.....	69
f.	Struktur Organisasi KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati	69
B.	Deskripsi Data Penelitian	71
1.	Data Faktor Minat Menabung di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati	71
2.	Data Faktor Minat Menabung Anggota di KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati	80
3.	Data Faktor Yang Paling Dominan Menumbuhkan Minat Menabung Anggota di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati	88
4.	Data Perbandingan Faktor Minat Menabung Antara KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dan	

KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati	91
C. Analisis dan Pembahasan	93
1. Analisis Faktor Minat Menabung Anggota di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati.....	93
2. Analisis Faktor Minat Menabung Anggota di KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati.....	96
3. Analisis Faktor Yang Paling Dominan Menumbuhkan Minat Menabung Anggota di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati	100
4. Analisis Perbandingan Faktor Minat Menabung Anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati.....	101
BAB V : PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	107
B. Keterbatasan Penelitian	109
C. Saran-saran	110
D. Penutup.....	111
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT PENDIDIKAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1	: Data Perkembangan Anggota Simpanan KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Lahar Tlogowungu Pati41
Tabel 4.2	: Data Perkembangan Anggota Simpanan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati69
Tabel 4.3	: Perbandingan faktor minat menabung antara KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati.....103



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1: Hirarki Kebutuhan.....27

Gambar 2.2: Kerangka Berfikir.....43

Gambar 4.1 : Struktur Organisasi KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah
Cabang Tlogowungu Pati62

Gambar 4.2 : Struktur Organisasi KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang
Lahar Tlogowungu Pati.....70



BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Praktik muamalah saat ini banyak dikembangkan dalam berbagai lembaga keuangan syariah, salah satunya adalah perbankan syariah. Praktik perbankan telah ada sejak zaman Babylonia, Yunani, dan Romawi, meskipun pada saat tersebut bentuk praktik perbankan tidak seperti saat ini.¹ Pada awalnya, hanya terbatas pada tukar menukar uang, kemudian berkembang menjadi usaha menerima tabungan, menipikan ataupun meminjamkan uang dengan memungut bunga pinjaman. Hal tersebut semakin berkembang menjadi perbankan modern yang saat ini dilaksanakan secara umum di seluruh dunia.

Dalam Undang-Undang No. 17 tahun 2012 diterangkan bahwa yang dimaksud dengan koperasi adalah badan hukum yang didirikan oleh orang perseorangan atau badan hukum koperasi, untuk dengan pemisahan kekayaan para anggotanya sebagai modal menjalankan usaha yang memenuhi aspirasi dan kebutuhan bersama di bidang ekonomi, sosial, dan budaya sesuai dengan nilai dan prinsip koperasi.² Perkembangan koperasi saat ini telah menjalankan usahanya berdasarkan prinsip syariah. Secara umum adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa lain dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang dioperasikan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.³

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah selanjutnya dalam peraturan ini disebut KSPPS adalah koperasi yang kegiatan usahanya meliputi simpanan, pinjaman dan pembiayaan sesuai prinsip syariah, termasuk

¹Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, Rajawali Press, Jakarta, 2008, hlm. 10.

² Undang-Undang No. 17 tahun 2012 tentang Koperasi.

³ M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoritis Praktis*, CV Pustaka Setia, Bandung, cet I, 2012, hlm. 97-98.

mengelola zakat, infaq/sedekah, dan wakaf.⁴ Dengan demikian, KSPPS menjadi wahana yang mampu menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat yang berdasarkan pada asas kekeluargaan, kemitraan, keadilan, transparansi, dan universal secara efektif dan efisien dalam meningkatkan taraf hidup masyarakat serta melakukan kegiatan usaha perkoperasian berdasarkan prinsip syariah.

Secara umum produk yang ditawarkan KSPPS terbagi menjadi tiga bagian yaitu: produk penghimpunan dana (*funding*), produk penyaluran dana (*financing*), produk jasa (*service*). Dalam praktiknya produk penghimpunan dana terdiri dari simpanan. Simpanan adalah dana yang dipercayakan oleh anggota, calon anggota, koperasi lain, dan atau anggotanya kepada koperasi dalam bentuk simpanan dan tabungan. Dalam produk simpanan menggunakan prinsip *wadi'ah* dan Prinsip *mudharabah*.⁵

Wadi'ah adalah titipan. Jadi prinsip simpanan wadi'ah merupakan akad penitipan barang atau uang pada koperasi syariah, oleh sebab itu koperasi syariah berkewajiban menjaga dan merawat barang tersebut dengan baik serta mengembalikannya saat penitip menghendakinya. Prinsip *wadi'ah* dibagi menjadi dua yaitu *wadi'ah amanah* dan *wadi'ah yad adh-dhamanah*. Dimana *wadi'ah amanah* adalah penitipan barang atau uang tetapi koperasi syariah tidak memiliki hak untuk mendayagunakan titipan tersebut. Atas pengembangan produk ini, koperasi syariah dapat mensyaratkan adanya jasa (*fee*) kepada penitip, sebagai imbalan atas pengamanan, pemeliharaan dan administrasinya. Sedangkan *wadi'ah yad adh-dhamanah* adalah akad penitipan barang atau uang kepada koperasi syariah, namun koperasi syariah memiliki hak untuk mendayagunakan dana tersebut. Atas akad ini deposit akan mendapatkan imbalan berupa bonus, yang tentu saja besarnya sangat tergantung dengan kebijakan manajemen koperasi syariah.⁶ Tentu pihak

⁴Peraturan menteri koperasi dan usaha kecil dan menengah Republik Indonesia No. 16 tahun 2015 tentang Pelaksanaan kegiatan usaha simpan pinjam dan pembiayaan syariah oleh koperasi.

⁵Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wattamwil (BMT)*, UII Press, Yogyakarta, 2004, hlm 150.

⁶*Ibid*, hlm 151.

koperasi syariah dalam hal ini mendapatkan hasil dari pengguna dana, koperasi syariah dapat memberikan insentif kepada penitip dalam bentuk bonus. Dalam aplikasinya di KSPPS prinsip *wadi'ah* yang digunakan adalah *wadi'ah yad adh-dhamanah*.

Mudharabah adalah akad atau sistem kerjasama modal dari pemilik dana (*shahibul maal*) dengan pengelola dana atau pengusaha (*mudharib*) atas dasar bagi hasil yang telah disepakati, sedangkan kerugian ditanggung oleh pemilik dana (*shahibul maal*) sepanjang tidak ada kelalaian dari pengelola dana (*mudharib*).⁷ Prinsip ini digunakan oleh semua jenis simpanan yang ada di koperasi syariah.

Dalam perkembangan usaha pada saat ini berbagai macam persaingan di segala jenis bidang usaha serta pola pikir konsumen yang dinamis. Pada saat ini perusahaan dituntut agar dapat menciptakan sebuah produk yang mampu bersaing dengan produk lain apabila ingin tetap bertahan hidup dalam persaingan bisnis. Persaingan yang semakin ketat ini untuk menuntut koperasi syariah untuk dapat mempertahankan maupun menarik anggota sebanyak mungkin. Berbagai pendekatan dilakukan oleh koperasi syariah untuk memperoleh anggota yang banyak, produk dengan fasilitas dan kemudahan bertujuan untuk menarik minat masyarakat untuk menggunakan jasa tersebut, selain itu pelayanan diutamakan demi kepuasan pelanggan. Perilaku anggota terhadap koperasi syariah dapat dipengaruhi oleh sikap dan persepsi anggota terhadap karakteristik dari koperasi syariah itu sendiri.

Dalam menarik minat anggota untuk menabung di koperasi syariah dilakukan berbagai upaya. Salah satunya adalah promosi, dimana promosi adalah kegiatan penting bagi setiap perusahaan termasuk koperasi syariah karena sebaik apapun produk yang dihasilkan jika tidak dikenal oleh masyarakat maka produk tersebut tidak akan berhasil dipasarkan, dan kualitas memiliki hubungan yang erat dengan kepuasan anggota.

Selain dengan promosi lokasi juga mempunyai peran dalam faktor minat menabung. Lokasi menjadi keunggulan dalam bersaing dari bagian

⁷*Ibid*, hlm 153

kebijakan koperasi syariah. Lokasi adalah bagian dari *marketing mix place* atau distribusi. Distribusi mempunyai peranan yang sangat penting dalam membantu perusahaannya memastikan produknya. Karena tujuan dari distribusi itu sendiri adalah menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen pada waktu dan tempat.

Layanan memberikan suatu dorongan kepada pelanggan untuk menjalin hubungan yang kuat dengan perusahaan. Dengan demikian, koperasi syariah dapat meningkatkan kepuasan anggota dengan memaksimalkan pengalaman anggota yang memuaskan dan meminimalkan pengalaman anggota yang kurang memuaskan sehingga pelayanan menjadi penting bagi koperasi syariah dalam upaya memberikan kepuasan anggota dan anggota tetap percaya pada koperasi syariah sehingga dapat meminimalkan anggota pindah ke koperasi syariah lain.

Selain faktor promosi, lokasi dan pelayanan terdapat faktor lain yang harus diperhatikan oleh koperasi syariah untuk dapat menarik minat anggota yaitu menerapkan sistem bagi hasil atau balas jasa. Bagi hasil adalah pembagian atas hasil usaha yang telah dilakukan oleh pihak-pihak yang melakukan perjanjian yaitu pihak anggota dan pihak koperasi syariah. Dengan tingkat bagi hasil yang tinggi dapat mempengaruhi anggota untuk memutuskan menabung di koperasi syariah tersebut. Bagi koperasi syariah semakin tinggi minat menabung anggota berarti kepercayaan anggota terhadap koperasi syariah maka semakin besar dana masyarakat yang dapat dihimpun sehingga akan dapat meningkatkan kemampuan koperasi syariah untuk membiayai operasionalnya.

Berdasarkan data yang peneliti peroleh bahwa minat anggota untuk menabung di setiap koperasi berbeda-beda. Yang paling menonjol adalah faktor minat menabung anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah adalah pelayanan. Selain itu Produk simpanan yang ditawarkan di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah banyak pilihan dan dikelola dengan berdasarkan prinsip *wadiah* yang berupa bonus dan *mudharabah* yang nisbah bagi hasil sesuai dengan ketentuan dan jenis tabungan yang berbeda-beda. Untuk menarik

anggota selain dari pelayanan dan bagi hasil juga dari lokasi yang strategis dan promosi yang diberikan kepada anggota sehingga anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati mengalami peningkatan dari tahun ke tahun yaitu pada tahun 2015 terdapat 847 anggota dan meningkat pada tahun 2016 berubah menjadi 932 anggota.⁸

Sedangkan minat menabung anggota di KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati adalah lokasi. Selain lokasi yang di pedesaan juga menawarkan beberapa produk simpanan yang sesuai dengan kebutuhan anggota yang dikelola dengan menggunakan akad *mudharabah* dengan nisbah bagi hasil yang telah ditentukan diawal perjanjian. Untuk menarik anggota selain dari faktor lokasi dan bagi hasil juga dari promosi dan pelayanan yang diberikan kepada anggota sehingga anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati mengalami kenaikan dari tahun ke tahun yaitu pada tahun 2015 terdiri dari 1.667 anggota dan pada tahun 2016 berubah menjadi 1.713 anggota.⁹

Melihat data di atas, terdapat perbedaan antara KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati terkait minat menabung. Hal ini terlihat dari data jumlah anggota masing-masing KSPPS, yaitu anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati mengalami peningkatan dari tahun ke tahun yaitu pada tahun 2015 terdapat 847 anggota dan meningkat pada tahun 2016 berubah menjadi 932 anggota. Sedangkan anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati mengalami kenaikan dari tahun ke tahun yaitu pada tahun 2015 terdiri dari 1.667 anggota dan pada tahun 2016 berubah menjadi 1.713 anggota. Selain itu juga, adanya faktor pelayanan dan lokasi yang membedakan antara KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati.

⁸ Data Dokumentasi KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati, tanggal 18 Januari 2017.

⁹ Data Dokumentasi KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati, tanggal 20 Januari 2017.

Berdasarkan perbedaan di atas, dapat dipahami bahwa terdapat *gap research* antara KSPPS Yaummi Maziyah Asssa'adah Cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati, dimana minat menabung di KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati rendah dibandingkan dengan KSPPS Yaummi Maziyah Asssa'adah Cabang Tlogowungu Pati karena adanya pelayanan dengan sistem jemput bola yang semakin lama ditinggalkan oleh KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati ini menyebabkan adanya anggota berpindah menabung di KSPPS yang lainnya. Selain itu, sistem jemput bola dinilai oleh KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati kurang begitu maksimal karena hasil yang didapat sedikit dan harus berangkat pagi di luar jam kerja.

Melihat perbedaan diatas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Studi Komparatif Faktor Minat Menabung Antara KSPPS Yaummi Maziyah Asssa'adah Cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati”**

B. Fokus Penelitian

Fokus penelitian adalah pokok permasalahan yang akan dibahas. Dalam penelitian ini memfokuskan dari faktor minat menabung anggota dengan membandingkan produk simpanan yang ada di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia cabang Lahar Tlogowungu Pati sehingga dapat diketahui alasan anggota lebih memilih dan percaya menggunakan jasa poduk melalui lokasi, promosi, pelayanan dan bagi hasil yang ada di KSPPS tersebut. Dimana pelakunya adalah Manajer, Staff Karyawan dan anggota yang bersangkutan.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di latar belakang di atas maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana faktor minat menabung anggota di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati?
2. Bagaimana faktor minat menabung anggota di KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati?
3. Faktor apa yang paling dominan menumbuhkan minat menabung anggota di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati?
4. Bagaimana perbandingan Faktor minat menabung anggota antara KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu dengan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu dalam mengambil keputusan untuk menabung menurut teori Abraham Maslow ?

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui faktor minat menabung anggota di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu.
2. Untuk mengetahui faktor minat menabung anggota di KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu.
3. Untuk Mengetahui Faktor apa yang paling dominan menumbuhkan minat menabung anggota di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati.
4. Untuk mengetahui perbandingan faktor minat menabung anggota antara KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu dengan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu dalam mengambil keputusan untuk menabung menurut teori Abraham Maslow.

E. Manfaat Penelitian

Dari hasil penelitian ini diharapkan akan memberikan manfaat baik teoritis maupun praktis sebagai berikut:

1. Manfaat teoritis

Dapat mengembangkan Ilmu Pengetahuan Ekonomi Syariah mengenai perilaku konsumen terhadap koperasi syariah. Sebagai dasar untuk penelitian lebih lanjut mengenai faktor minat menabung di koperasi syariah. Hasil dari penelitian ini diharapkan akan memberikan pengetahuan bagi mahasiswa dan para pembaca tentang mengembangkan wawasan keilmuan dan dapat bermanfaat bagi ilmu ekonomi Islam, diharapkan lembaga pengajaran dapat memperoleh informasi yang akurat mengenai kegiatan lembaga keuangan syariah yang menyangkut minat menabung di koperasi syariah.

2. Manfaat Praktis

Peneliti berharap agar dapat memberikan pemahaman lebih mendalam tentang dunia lembaga keuangan serta sebagai bahan pertimbangan bagi pengelola koperasi syariah agar lebih meningkatkan minat anggota untuk melakukan kerjasama dengan koperasi syariah.

F. Sistematika Penulisan Skripsi

Sistematika penulisan skripsi atau penelitian ini dimaksudkan untuk mendapatkan gambaran serta garis-garis besar dari masing-masing bagian atau saling berhubungan, sehingga nantinya akan diperoleh penelitian yang sistematis dan ilmiah. Berikut ini adalah sistematika penulisan skripsi yang akan penulis susun:

1. Bagaian Awal

Bagaian awal ini, terdiri dari: halaman judul, halaman nota pembimbing, halaman pengesahan, halaman motto, halaman persembahan, kata pengantar, halaman abstraksi, halaman daftar isi, daftar tabel dan daftar gambar.

2. Bagian Isi

Pada bagian ini, memuat garis besar yang terdiri dari lima bab, antara bab I dengan bab lainnya saling berhubungan karena merupakan satu kesatuan yang utuh. Adapun kelima bab itu sebagai berikut:

Bab I : Pendahuluan

Bab ini berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan skripsi.

Bab II : Kajian Pustaka

Bab ini berisi tentang deskripsi pustaka yang meliputi pengertian perilaku konsumen, pengertian minat menabung, faktor minat menabung, pengertian koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah, hasil penelitian terdahulu dan kerangka pemikiran teoritis.

Bab III : Metode Penelitian

Bab ini berisi tentang jenis penelitian, pendekatan penelitian, sumber data penelitian, waktu dan lokasi penelitian, objek dan subjek penelitian, instrumen penelitian, teknik dan pengumpulan data, uji keabsahan data, dan analisis data.

Bab IV : Hasil Penelitian dan Pembahasan

Bab ini berisi menguraikan hasil penelitian yang telah peneliti lakukan adalah tentang gambaran umum objek penelitian, deskripsi data penelitian, serta analisis dan pembahasan.

Bab V : Penutup

Bab ini berisi tentang kesimpulan mengenai masalah penelitian dan saran-saran yang diberikan berdasarkan hasil analisis pada bab-bab.

3. Bagian Akhir

Pada bagian akhir ini meliputi daftar pustaka, daftar riwayat hidup pendidikan dan lampiran-lampiran.



BAB II

PERILAKU KONSUMEN, MINAT MENABUNG DI KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH

A. Perilaku Konsumen

1. Pengertian Perilaku Konsumen

Secara sederhana, istilah perilaku konsumen mengacu pada perilaku yang ditunjukkan oleh para individu dalam membeli dan menggunakan barang dan jasa. salah satu faktor fundamental dalam studi perilaku konsumen bahwa konsumen membeli sebuah produk bukan semata-mata karena mengejar manfaat fungsionalnya, namun lebih dari itu juga mencari makna tertentu, seperti citra diri, gengsi bahkan kepribadian.

Secara garis besar, ada empat tipe makna konsumsi yang dialami konsumen sebagai berikut:

- a. *Self-concept attachment* yaitu produk membantu pembentukan identitas diri konsumen.
- b. *Nostalgic attachment* yaitu produk bisa menghubungkan konsumen dengan kenangan masa lalunya.
- c. *Interdependence* yaitu dimana produk menjadi bagian rutinitas sehari-hari pelanggan.
- d. *Love* yaitu dimana produk membangkitkan ikatan emosional tertentu.¹

Perilaku konsumen adalah perilaku yang diperlihatkan konsumen dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi dan menghabiskan produk dan jasa yang mereka harapkan akan memuaskan kebutuhan mereka.²

Menurut Engel, Blackwell dan Miniard perilaku konsumen adalah tindakan yang langsung terlibat dalam mendapatkan, mengkonsumsi, dan

¹ Anita Rahmawaty, *Perilaku Konsumen Dalam Ekonomi Islam Konsep dan Implikasi Untuk Pemasaran Produk Bank Syariah*, STAIN Kudus, Kudus, 2011, hlm. 11.

² Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen: Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*, Galia Indonesia, Jakarta, 2003, hlm. 25.

menghabiskan produk atau jasa, termasuk proses keputusan yang mendahului dan mengikuti tindakan tersebut.³

Menurut Winardi mengemukakan bahwa perilaku konsumen dapat dirumuskan sebagai perilaku yang ditunjukkan oleh orang-orang dalam hal merencanakan, membeli dan menggunakan barang-barang ekonomi dan jasa-jasa.

Menurut David L. Loudon dan Albert J. Della Bitta mengemukakan bahwa perilaku konsumen sebagai proses pengambilan keputusan dan aktivitas individu secara fisik yang melibatkan dalam evaluasi, memperoleh, menggunakan atau dapat mempergunakan barang-barang dan jasa.⁴

Definisi diatas mengungkapkan bahwa perilaku konsumen adalah suatu proses yang terdiri dari beberapa tahap yaitu:

- 1) Tahap perolehan : mencari dan membeli.
- 2) Tahap konsumsi : menggunakan dan mengevaluasi.
- 3) Tahap tindakan pasca pembelian : apa yang dilakukan oleh konsumen setelah produk itu digunakan atau dikonsumsi.⁵

Dari beberapa definisi yang telah disebutkan diatas dapat disimpulkan bahwa Perilaku konsumen adalah semua kegiatan, tindakan, serta proses-proses psikologi yang mendorong tindakan tersebut pada saat sebelum membeli, ketika membeli, menggunakan dan menghabiskan produk/jasa ataupun kegiatan mengevaluasi.⁶

2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

Faktor-faktor yang mempengaruhi proses keputusan pembelian konsumen dapat mempengaruhi sebagaimana berikut:

- a) Kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh produsen dan lembaga lainnya.

³ Anita Rahmawaty, *Op. Cit*, hlm. 12.

⁴ Danang Sunyoto, *Perilaku Konsumen (Panduan Riset Sederhana untuk Mengenal Konsumen)*, CAPS (Center of Academic Publishing Service), Yogyakarta, Cet. I, 2013, hlm. 3-4.

⁵ Ristiyanti Prasetijo dan John J.O.I. Ilhalauw, *Perilaku Konsumen*, Andi, Yogyakarta, 2005, hlm. 9-10.

⁶ Ekawati Rahayu Ningsih, *Perilaku Konsumen Pengembangan Konsep dan Praktek Dalam Pemasaran*, Nora Media Enterprise, Kudus, Cet. II, 2013, hlm. 8.

- b) Faktor lingkungan konsumen, diantaranya adalah budaya, karakteristik sosial ekonomi, keluarga dan rumah tangga, kelompok Acuan, dan situasi konsumen.
- c) Faktor perbedaan individu konsumen, diantaranya adalah kebutuhan dan motivasi, kepribadian, pengolahan informasi dan persepsi, proses belajar, pengetahuan, dan sikap.

Dengan kata lain, keputusan pembelian konsumen dipengaruhi oleh faktor lingkungan konsumen (budaya dan sosial) dan faktor perbedaan individu konsumen (kepribadian dan psikologi). Pemahaman terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen ini akan memberikan pengetahuan kepada para praktisi pemasaran bagaimana menyusun strategi pemasaran yang unggul dan kompetitif. Berikut ini dipaparkan pengaruh tiap-tiap faktor terhadap perilaku konsumen dalam pembelian suatu produk:

1) Faktor Budaya

Budaya merupakan penentu keinginan dan perilaku yang paling mendasar dalam perilaku pengambilan keputusan dan perilaku pembelian. Budaya adalah segala nilai, pemikiran, simbol yang mempengaruhi perilaku, sikap, kepercayaan dan kebiasaan seseorang dan masyarakat.⁷ Budaya merupakan sub budaya yang masing-masing budaya terdiri dari sub budaya yang lebih kecil yang memberikan lebih banyak ciri-ciri dan sosialisasi khusus bagi anggota-anggotanya. Budaya juga sebagai kelas sosial yang terdiri:

- a) Anggota masing-masing kelas sosial cenderung berperilaku lebih mirip satu sama lain.
- b) Anggota kelas sosial lain dipandang lebih tinggi atau lebih rendah dari kelas sosial sendiri.
- c) Kelas sosial seseorang ditandai oleh sejumlah variabel seperti pendidikan, pekerjaan dan penghasilan. Pada akhirnya kelas sosial

⁷ Anita Rahmawaty, *Op.Cit*, hlm. 18-20.

tersebut akan mempengaruhi daya beli dan minat anggota kelas tersebut terhadap suatu produk.⁸

2) Faktor Sosial

Faktor sosial merupakan faktor penting yang mempengaruhi perilaku konsumen. Faktor-faktor sosial yang dapat mempengaruhi perilaku konsumen adalah keluarga dan kelompok acuan, sebagaimana dijelaskan sebagai berikut:

- a) Keluarga adalah lingkungan mikro yaitu lingkungan yang paling dekat konsumen. Keluarga menjadi daya tarik bagi pemasar karena keluarga memiliki pengaruh yang besar kepada konsumen. Anggota keluarga akan saling mempengaruhi dalam pengambilan keputusan pembelian produk dan jasa.
- b) Kelompok acuan adalah seorang individu atau sekelompok orang yang secara nyata mempengaruhi perilaku seseorang. Dalam perspektif pemasaran, kelompok acuan adalah kelompok yang berfungsi sebagai referensi bagi seseorang dalam keputusan pembelian dan konsumsi.

3) Faktor Kepribadian

Kepribadian merupakan faktor penting yang mempengaruhi perilaku konsumen. Perbedaan kepribadian akan mempengaruhi perilaku seseorang dalam memilih atau membeli produk karena konsumen akan membeli barang yang sesuai dengan kepribadiannya.⁹

4) Faktor Psikologis

Faktor-faktor psikologis yang dapat mempengaruhi perilaku konsumen diantaranya adalah motivasi dan kebutuhan, persepsi, pengetahuan, sikap konsumen. Pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap perilaku konsumen dapat dijelaskan sebagai berikut:

⁸ Ekawati Rahayu Ningsih, *Manajemen Pemasaran*, STAIN Kudus, Kudus, 2008, hlm. 68.

⁹ Anita Rahmawaty, *Op.Cit*, hlm. 24-25.

- a) Motivasi dan kebutuhan. Motivasi muncul karena adanya kebutuhan bahwa motivasi muncul karena adanya kebutuhan yang dirasakan konsumen. Kebutuhan itu sendiri muncul karena konsumen merasakan ketidaknyamanan antara yang seharusnya dirasakan dan yang sesungguhnya dirasakan. Kebutuhan yang dirasakan tersebut mendorong seseorang untuk melakukan tindakan untuk memenuhi kebutuhan tersebut.
- b) Persepsi. Persepsi didefinisikan sebagai proses dimana seseorang memilih, mengorganisasikan, mengartikan masukan informasi untuk menciptakan suatu gambaran yang berarti di dunia ini.
- c) Pengetahuan Konsumen. Pengetahuan konsumen didefinisikan sebagai semua informasi yang dimiliki konsumen mengenai berbagai macam produk dan jasa serta pengetahuan lainnya yang terkait dengan produk dan jasa tersebut dan informasi yang berhubungan dengan fungsinya sebagai konsumen.
- d) Sikap konsumen. Sikap merupakan ungkapan perasaan konsumen tentang suatu objek apakah disukai atau tidak disukai, dan sikap juga bisa menggambarkan kepercayaan konsumen terhadap berbagai atribut dan manfaat dari objek tersebut. Kepercayaan konsumen adalah pengetahuan konsumen mengenai suatu objek, atribut dan manfaatnya.¹⁰

B. Minat Menabung

1. Pengertian Minat Menabung

Minat dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia diartikan dengan kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu, gairah, keinginan.¹¹ Secara sederhana minat dapat diartikan sebagai suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut

¹⁰ *Ibid*, hlm. 27-32.

¹¹ Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, Kamus Besar Bahasa Indonesia, Balai Pustaka, Jakarta, cet.4, 1995, hlm. 656.

dengan disertai perasaan senang. Dalam batasan tersebut terkandung suatu pengertian bahwa didalam minat ada pemusatan perhatian subjek, ada usaha (untuk mendekati, mengetahui, memiliki, menguasai, berhubungan) dari subyek yang dilakukan dengan perasaan senang, ada daya penarik dari objek.¹²

Menurut Mahmud minat adalah derajat kualitas yang dinilai berdasarkan pandangan seseorang terhadap suatu objek, kegiatan, atau orang lain.¹³ Sedangkan menurut Andi Mappiare minat adalah suatu perangkat ental yang terdiri dari suatu campuran dari perasaan, harapan pendirian, perasangka, rasa takut atau kecenderungan-kecenderungan lain yang mengarahkan individu kepada suatu pilihan tertentu.¹⁴

Sedangkan menabung dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia diartikan dengan menyimpan uang di celengan, pos, bank dan sebagainya.¹⁵ Minat menabung merupakan bagian dari komponen perilaku dalam sikap menggunakan produk tabungan.

2. Macam-macam Minat

Minat dapat digolongkan menjadi beberapa macam, ini sangat tergantung pada sudut pandang dan cara penggolongan misalnya berdasarkan timbulnya minat, berdasarkan arahnya minat, dan berdasarkan cara mendapatkan atau mengungkapkannya minat itu sendiri.

- 1) Berdasarkan timbulnya, minat dapat di bedakan menjadi minat *primitive* dan minat *kulturil*. Minat *primitive* adalah minat yang timbul karena kebutuhan biologis atau jaringan-jaringan tubuh. Sedangkan minat *kulturil* atau minat sosial adalah minat yang timbulnya karena proses belajar, minat ini tidak secara langsung berhubungan dengan diri kita.

¹² Abdul Rahman Shaleh, Muhib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*, Prenada Media, Jakarta, Cet. 1, 2004, hlm. 263.

¹³ Mahmud, *Metode Penelitian Pendidikan*, CV Pustaka Setia, Bandung, cet.10, 2011, hlm. 182.

¹⁴ Andi Mappiare, *Psikologi Remaja*, Usaha Nasional, Surabaya, t.th, hlm. 62.

¹⁵ Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, *Op.Cit*, hlm. 987.

- 2) Berdasarkan arahnya, minat dapat dibedakan menjadi minat Intrinsik dan ekstrinsik. Minat intrinsik adalah minat yang langsung berhubungan dengan aktivitas itu sendiri, ini merupakan minat yang lebih mendasar atau minat asli. Sedangkan minat ekstrinsik adalah minat yang berhubungan dengan tujuan akhir dari kegiatan tersebut, apabila tujuannya sudah tercapai ada kemungkinan minat tersebut hilang.
- 3) Berdasarkan cara mengungkapkan menurut Super dan Crites minat dapat dibedakan menjadi empat yaitu:
 - a) *Expressed interest* adalah minat yang diungkapkan dengan cara meminta kepada subyek untuk menyatakan atau menuliskan kegiatan-kegiatan baik yang berupa tugas maupun bukan tugas yang disenangi dan paling tidak disenangi. Dari jawabannya dapat diketahui minatnya.
 - b) *Manifest interest* adalah minat yang diungkapkan dengan cara mengobservasi atau melakukan pengamatan secara langsung terhadap aktivitas-aktivitas yang dilakukan subyek atau dengan mengetahui hobinya.
 - c) *Tested interest* adalah minat yang diungkapkan cara menyimpulkan dari jawaban tes objektif yang diberikan, nilai-nilai tertinggi pada suatu obyek atau masalah biasanya menunjukkan minat yang tinggi pula terhadap hal tersebut.
 - d) *Inventoried interest* adalah minat yang diungkapkan dengan menggunakan alat-alat yang sudah distandardisasikan, dimana biasanya berisi pertanyaan-pertanyaan yang ditujukan kepada subyek apakah ia senang atau tidak senang terhadap sejumlah aktivitas atau sesuatu obyek yang ditanyakan.¹⁶

¹⁶Abdul Rahman Shaleh, Muhib Abdul Wahab, *Op.cit*, hlm.267-268.

3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Timbulnya Minat

Cukup banyak factor-faktor yang dapat mempengaruhi timbulnya minat terhadap sesuatu, dimana secara garis besar dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu yang bersumber dari dalam diri individu yang bersangkutan dan yang berasal dari luar mencakup lingkungan keluarga, lingkungan sekolah dan lingkungan masyarakat. Factor lingkungan justru mempunyai pengaruh lebih besar terhadap timbul dan berkembangnya minat seseorang.

Menurut Crow and Crow yang dikemukakan oleh Shaleh dan Wahab berpendapat bahwa ada tiga factor yang menjadi timbulnya minat, yaitu:

- 1) Dorongan dari dalam diri individu.
- 2) Motif sosial, dapat menjadi faktor yang membangkitkan untuk melakukan suatu aktivitas tertentu.
- 3) Factor emosional, minat mempunyai hubungan yang erat dengan emosi. Bila seseorang mendapatkan kesuksesan pada aktivitas akan menimbulkan perasaan senang, dan hal tersebut akan memperkuat minat terhadap aktivitas tersebut, sebaliknya suatu kegagalan akan menghilangkan minat terhadap hal tersebut.

Karena kepribadian manusia itu bersifat kompleks, maka sering ketiga faktor yang menjadi penyebab timbulnya minat tersebut tidak berdiri sendiri, melainkan merupakan suatu perpaduan dari ketiga faktor tersebut, akhirnya menjadi agak sulit bagi kita untuk menentukan factor manakah yang menjadi awal penyebab timbulnya suatu minat.¹⁷

Faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen memilih untuk menabung di perbankan adalah:

- 1) Produk. Produk tabungan memiliki daya tarik sendiri dalam menarik calon nasabah untuk menabung di perbankan, keanekaragaman produk jenis tabungan di satu bank sebagai pendorong keputusan menabung.

¹⁷*Ibid*, hlm. 264.

- 2) Lokasi. Lokasi bank yang mudah di tempuh dapat menjadi alasan kenapa masyarakat menabung di perbankan.
- 3) Jaminan keamanan. Jaminan keamanan juga mempunyai peran penting di dalam mendorong keputusan menabung di perbankan. Jaminan keamanan merupakan factor yang harus di perhatikan oleh perbankan agar nasabah tetap menabung dengan sistem pelayanan yang terbaik dan segala fasilitas yang mendukung yang membuat nyaman para nasabah.
- 4) Promosi. Promosi merupakan alasan kenapa masyarakat memilih untuk menyimpan uangnya di perbankan. Promosi salah satu penarik minat masyarakat dalam menabung di perbankan baik itu promosi di media cetak (majalah, Koran) media elektronik (radio, televisi) dan beberapa media yang bisa menjadi promosi sehingga dapat menambah jumlah nasabah.
- 5) Kredibilitas. Kredibilitas adalah suatu bentuk kejujuran, integritas, dan keandalan yang dimiliki oleh suatu perusahaan. Kredibilitas mencakup nama perusahaan, reputasi perusahaan, karakter pribadi karyawan kontak, interaksi dengan pelanggan.¹⁸

4. Minat Menabung dalam Pandangan Islam

Sebagaimana dengan bakat minat juga merupakan sesuatu yang harus diteruskan pada hal-hal konkret. Karena sebenarnya minat masih merupakan hal yang abstrak. Upaya kita dalam membedakan minat inilah yang dituntut dalam Islam. Jika kita memiliki minat yang besar terhadap sesuatu namun tidak melakukan upaya untuk meraih, mendapatkan atau memilikinya maka minat itu tidak ada gunanya.

Sesuatu hal yang naif jika seseorang memiliki minat pada sesuatu namun tidak meresponnya dengan tindakan nyata. Karena pada dasarnya jika kita menaruh minat pada sesuatu, maka berarti kita menyambut baik

¹⁸ Fendy Tjiptono, *Service Management Mewujudkan Layanan Prima*, Cv Andi offset, Yogyakarta, 2008, hlm. 109.

dan bersikap positif dalam berhubungan dengan objek atau lingkungan tersebut.

Setidaknya, dalam Al-Qur'an pembicaraan tentang hal ini terdapat pada surat pertama turun. Pada ayat pertama dari surat turun perintahnya adalah agar kita membaca. Membaca yang dimaksud bukan hanya membaca buku atau dalam artian tekstual, akan tetapi juga semua aspek. Apakah itu tuntutan untuk membaca cakrawala jagad yang merupakan tanda kebesaran-Nya, serta membaca potensi diri, sehingga dengannya kita dapat memahami apa yang sebenarnya hal yang menarik minat kita dalam kehidupan ini.

Sebagaimana firman Allah dalam surat Al-Alaq ayat 3-5

أَقْرَأْ وَرَبُّكَ الْأَكْرَمُ ﴿١﴾ الَّذِي عَلَّمَ بِالْقَلَمِ ﴿٢﴾ عَلَّمَ الْإِنْسَانَ مَا لَمْ يَعْلَمْ ﴿٣﴾

Artinya: “*Bacalah dan Tuhanmulah yang Maha pemurah. Yang mengajar (manusia) dengan perantaran kalam. Dia mengajar kepada manusia apa yang tidak diketahuinya.*” (Q.S. Al-Alaq: 3-5).¹⁹

Jadi, betapapun bakat dan minat merupakan karunia terbesar yang dianugerahkan Allah SWT kepada kita. Namun, bukan berarti kita hanya berpangku tangan dan minat serta bakat tersebut berkembang dengan sendirinya. Tetapi juga upaya kita adalah mengembangkan sayap anugrah Allah itu kepada kemampuan maksimal kita sehingga karunia-Nya dapat berguna dengan baik pada diri kita dan kepada orang lain serta lingkungan dimana kita berada.²⁰

Sedangkan menabung adalah tindakan yang dianjurkan oleh Islam, karena dengan menabung berarti seorang muslim mempersiapkan diri untuk pelaksanaan perencanaan masa yang akan datang sekaligus untuk menghadapi hal-hal yang tidak diinginkan. Dalam Al-Qur'an terdapat ayat-ayat yang secara tidak langsung telah memerintahkan kaum

¹⁹ Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Surat Al-alaq ayat 3-5, Yayasan Penerjemah atau Penafsir Al-Quran, Jakarta, Karya Insan Indonesia, 2004, hlm 904.

²⁰ Abdul Rahman Shaleh, Muhibb Abdul Wahab, *Op.Cit*, hlm. 272-273.

muslimin untuk mempersiapkan hari esok secara lebih baik. Sebagaimana firman Allah dalam surat Al-Hasyr ayat 18.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿١٨﴾

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.*” (Q.S. Al Hasyr : 18).²¹

Dari ayat tersebut memerintahkan kita untuk bersiap-siap dan mengantisipasi masa depan keturunan, baik secara rohani (iman/takwa) maupun secara ekonomi harus dipikirkan langkah-langkah perencanaannya, salah satu langkah perencanaan adalah dengan menabung.²²

5. Faktor-Faktor Yang Terkait Dengan Minat Menabung

Faktor-faktor yang terkait dengan minat menabung antara lain adalah:

a) Promosi

Menurut William J. Stanton yang dikemukakan oleh Danang Sunyoto, promosi adalah unsur dalam bauran pemasaran perusahaan yang didayagunakan untuk memberitahukan, membujuk, dan mengingatkan tentang produk perusahaan.

Sedangkan bauran promosi adalah kombinasi dari penjualan tatap muka atau *personal selling*, periklanan, promosi penjualan, publisitas, dan hubungan masyarakat yang membantu pencapaian tujuan perusahaan. Menurut Stanton, Etzel dan Walker ada lima jenis promosi yaitu:

²¹Depag RI, Surat Al-haysr Ayat 18, *Op. Cit*, hlm 799

²²Muhammad Syafi’I Antonio, *Op.Cit*, hlm. 153-154.

- 1) Penjualan Tatap muka (*personal selling*). *Personal selling* adalah suatu penyajian suatu produk kepada konsumen akhir yang dilakukan oleh tenaga penjual perusahaan yang representif.²³ Sedangkan basu swasta mengartikan bahwa *personal selling* adalah interaksi antar individu, saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai, atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain.
- 2) Periklanan. Periklanan adalah segala bentuk penyajian dan promosi ide, barang atau jasa secara nonpersonal oleh suatu sponsor tertentu yang memerlukan pembayaran. Periklanan informatif diadakan secara besar-besaran pada tahap awal suatu jenis produk, tujuannya adalah untuk membentuk permintaan pertama. Periklanan persuasif penting untuk tahap persaingan, tujuannya adalah untuk membentuk permintaan selektif atas suatu merek tertentu. Iklan pengingat sangat penting untuk produk yang sudah mapan. Iklan pengingat bisa dikatakan sebagai iklan penguat yang bertujuan untuk meyakinkan pembeli yang sudah ada bahwa mereka telah melakukan pilihan yang benar.²⁴
- 3) Promosi penjualan. Promosi penjualan adalah suatu perencanaan untuk membantu atau melengkapi koordinasi periklanan dan penjualan pribadi. Pengertian promosi penjualan adalah semua kegiatan yang dimaksudkan untuk meningkatkan produk dari produsen sampai pada penjualan akhirnya.²⁵
- 4) Publisitas. Publisitas adalah semacam periklanan yang dilakukan dengan sejumlah komunikasi untuk merangsang permintaan. Publisitas dapat dilakukan untuk membantu pelucuran produk

²³Danang Sunyoto, *Op.Cit*, hlm. 152-153.

²⁴ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Terj. Hendra Teguh, Ronny A, Rusli dan Benyamin Molan, Prenhallindo, Jakarta, 2002, hlm. 658-659.

²⁵Danang Sunyoto, *Op.Cit*, hlm. 159.

baru, memposisikan kembali produk mapan, membangun minat untuk suatu kategori produk yang mengalami masalah dan membantu citra perusahaan sehingga mendukung produknya.

- 5) Hubungan Masyarakat. Masyarakat adalah setiap kelompok yang memiliki kepentingan aktual dan potensial atau yang memiliki pengaruh terhadap kemampuan perusahaan untuk mencapai tujuannya. Hubungan masyarakat melibatkan berbagai program yang dirancang untuk mempromosikan dan atau menjaga citra perusahaan atau tiap produknya. Banyak perusahaan saat ini menggunakan hubungan masyarakat pemasaran atau *marketing public relations* yang singkat menjadi MPR untuk mendukung departemen pemasarannya dalam promosi dan pembentukan perusahaan atau produk. MPR mampu mempengaruhi kesadaran publik dengan biaya yang lebih kecil daripada iklan dan sering kali lebih dipercaya.²⁶

b) Lokasi

Lokasi merupakan salah satu faktor dari pemasaran yaitu saluran distribusi yang memberikan andil dalam kesuksesan suatu perusahaan . Lokasi adalah berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk membuat produknya mudah diperoleh dan tersedia untuk konsumen sasaran.Lokasi adalah bagian dari *marketing mix* place atau distribusi. Distribusi mempunyai peranan yang sangat penting dalam membantu perusahaannya memastikan produknya. Karena tujuan dari distribusi itu sendiri adalah menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen pada waktu dan tempat. Tempat adalah berbagai kegiatan perusahaan untuk membuat produknya terjangkau dan tersedia bagi pasar sasarnya. Dalam menentukan tempat yang mudah dan terjangkau akan memudahkan konsumen untuk mengetahui, mengamati dan memahami produk atau jasa yang ditawarkan. Secara umum faktor-

²⁶ Philip Kotler, *Op.Cit*, hlm. 681-697.

faktor yang perlu dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi diantaranya lingkungan masyarakat, kedekatan dengan pasar, tenaga kerja yang mencukupi kebutuhan organisasi, ataupun biaya transportasi.²⁷

c) Pelayanan

Dalam memberikan pelayanan karyawan perbankan juga terdapat etika yang mampu mempengaruhi kedua belah pihak agar karyawan perbankan dan nasabah saling menghargai satu sama lain. Menurut Gronroos pelayanan adalah suatu aktivitas atau serangkaian aktivitas yang bersifat tidak kasat mata (tidak dapat diraba) yang terjadi sebagai akibat adanya interaksi antara konsumen dengan karyawan atau hal-hal lain yang disediakan oleh perusahaan pemberi pelayanan yang dimaksudkan untuk memecahkan permasalahan konsumen/pelanggan.²⁸

Dalam layanan meliputi nilai tambah, rentang, kualitas pelayanan, standar kinerja, pemasaran kebutuhan, ekspektasi pelanggan dan kepercayaan. Dimana kepercayaan adalah pengetahuan mengenai suatu objek, atributnya, dan manfaatnya. Dengan mengembangkan sistem informasi kualitas layanan bahwa sistem yang mengintegrasikan berbagai macam anggaran riset secara sistematis dalam rangka mengumpulkan dan menyebarluaskan informasi kualitas pelayanan guna mendukung pengambilan keputusan.

d) Bagi hasil

Islam mendorong pertumbuhan ekonomi disebabkan oleh pertumbuhan usaha riil. Pertumbuhan usaha riil akan memberikan pengaruh positif pada pembagian hasil yang diterima oleh beberapa

²⁷ T. Hani Handoko, *Dasar-dasar Manajemen Produksi dan Operasi*, Yogyakarta, 2000, hlm 66.

²⁸ Ratminto, Atik Septi Winarsih, *Manajemen Pelayanan : Pengembangan Model Konseptual, Penerapan Citizen's Charter dan Standar Pelayanan Minimal*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2007, hlm. 2.

pihak yang melakukan usaha. Pembagian hasil usaha dapat dipublikasikan dengan model bagi hasil. Bagi hasil yang diterima atas hasil usaha, akan memberikan keuntungan bagi pemilik modal yang menempatkan dananya dalam kerja sama usaha.²⁹

Bagi hasil menurut terminologi asing (Inggris) dikenal dengan *profit sharing*. *Profit sharing* dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba. Secara definitif *profit sharing* diartikan distribusi beberapa bagian dari laba pada para pegawai dari suatu perusahaan. Suatu bonus uang tunai tahunan yang didasarkan pada laba yang diperoleh pada tahun-tahun sebelumnya, atau dapat berbentuk pembayaran mingguan atau bulanan.³⁰

Bagi hasil adalah pembagian atas hasil usaha yang telah dilakukan oleh pihak-pihak yang melakukan perjanjian yaitu pihak nasabah dan pihak bank. Dalam hal terdapat dua pihak yang melakukan perjanjian usaha, maka hasil atas usaha yang dilakukan oleh kedua pihak atau salah satu pihak, akan dibagi sesuai dengan porsi masing-masing pihak yang melakukan akad perjanjian. Pembagian hasil usaha dalam perbankan syariah ditetapkan dengan menggunakan nisbah. Nisbah yaitu presentase yang disetujui oleh kedua pihak dalam menentukan bagi hasil atas usaha yang dikerjasamakan.³¹ Bagi hasil ditetapkan dengan rasio nisbah yang disepakati antara pihak yang melaksanakan akad pada saat akad dengan berpedoman adanya kemungkinan keuntungan atau kerugian.

C. Teori Motivasi

Menurut Mangkunegara menyimpulkan pendapat-pendapat Sperling, M. Cornick Staton, dan Standard yang dikutip oleh Kerebet Wijaya, bahwa motif merupakan suatu dorongan kebutuhan dalam diri karyawan yang perlu dipenuhi agar karyawan tersebut dapat menyesuaikan diri terhadap

²⁹ Ismail, *Op.Cit*, hlm. 23.

³⁰ Muhamad Syafi'i Antonio, *Op.Cit*, hlm. 26.

³¹ Ismail, *Op.Cit*, hlm. 95-96.

lingkungannya. Sedangkan motivasi adalah kondisi yang mengerakkan karyawan agar mampu mencapai tujuan dari motifnya. Motivasi dapat pula dikatakan sebagai energi untuk mengarahkan dan memelihara perilaku yang berhubungan dengan lingkungan kerja.³² Motivasi adalah dorongan kerja yang timbul pada diri seseorang untuk berperilaku dalam mencapai tujuan yang dititik.³³ Sedangkan menurut Siagian motivasi adalah daya pendorong yang mengakibatkan seseorang anggota organ mau dan rela untuk menggerakkan kemampuan dalam bentuk keahlian atau ketrampilan tenaga dan waktunya untuk menyelenggarakan berbagai kegiatan yang menjadi tanggung jawabnya dan menunaikan kewajibannya dalam rangka pencapaian tujuan dan berbagai sasaran organisasi yang telah dititik sebelumnya. Oleh karena itu bagian yang mengelola sumber daya manusia mutlak perlu memahami hal ini dalam usahanya memelihara hubungan yang harmonis dengan seluruh anggota organisasi.³⁴ Pentingnya motivasi, karena motivasi adalah yang menyebabkan, mengeluarkan dan mendukung perilaku manusia supaya mau bekerja giat dan antusias mencapai hal yang optimal. Motivasi semakin penting karena manager membagikan pekerjaan pada bawahannya untuk dikerjakan dengan baik dan terintegrasi kepada tujuan yang diinginkan.

Menurut Baharuddin, motivasi adalah dorongan yang sangat menentukan tingkah laku dan perbuatan manusia. Ia menjadi kunci utama dalam menafsirkan dan melahirkan perbuatan manusia. Dalam konsep Islam disebut sebagai *niyyah* dan *'ibadah*. *Niyyah* merupakan pendorong utama manusia untuk berbuat atau beramal. Sementara *'ibadah* adalah tujuan manusia berbuat dan beramal. Maka perbuatan manusia berada pada lingkaran *niyyah* dan *'ibadah*.³⁵

Abraham Maslow berpendapat, kebutuhan yang diinginkan seseorang itu berjenjang. Artinya, jika kebutuhan yang pertama telah terpenuhi,

³²Karebet Wijaya Kusuma, *Pengantar Manajemen Syari'at*, Khoirul Bayan, Jakarta, 1995, hlm.167

³³Wahyusumidjo, *Kepemimpinan dan Motivasi*, Ghalia Indonesia, Jakarta, 1995, hlm.177

³⁴Sondang P. Siagian, *Motivasi dan Aplikasi*, Rineka Cipta, Jakarta, 2003 hlm. 286

³⁵Baharuddin, *Paradigma Psikologi Islam*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2007, hlm. 239.

kebutuhan tingkat kedua akan muncul menjadi yang utama. Selanjutnya jika kebutuhan tingkat yang kedua telah terpenuhi, muncul kebutuhan tingkat ketiga dan seterusnya sampai tingkat kebutuhan kelima.

Klasifikasi motivasi manusia yang paling sering dikutip adalah yang sering dikembangkan oleh Abraham Maslow sebagaimana dikutip oleh Philip Kotler yang mengidentifikasikan lima kebutuhan dasar manusia: (1) Fisik, (2) Keamanan, (3) Cinta, (4) Pribadi, dan (5) Aktualisasi diri. Argumen dari Abraham H. Maslow yang disitir oleh Hasibuan adalah bahwa manusia dimotivasi oleh satu hirarki kebutuhan, ketika kebutuhan lebih rendah terpenuhi, maka kebutuhan lebih tinggi pada urutan selanjutnya akan menggantikannya. Teori Maslow yang disitir dari bukunya Philip Kotler, berdasarkan pada kepentingan dan urutannya.³⁶

Gambar 2.1
Hirarki Kebutuhan



Sumber: Philip Kotler, 2008.

1. Kebutuhan fisik: meliputi lapar, haus, perlindungan, seksualitas, dan kebutuhan badan lainnya
2. Kebutuhan keamanan atau keselamatan: meliputi kemandirian dan proteksi dari bahaya fisik dan emosional
3. Kebutuhan sosial: meliputi mencakup ketergantungan, rasa memiliki, rasa

³⁶Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Erlangga, Jakarta, 2008, hlm. 179.

terima dan persahabatan

4. Kebutuhan pribadi: meliputi mencakup faktor percaya diri internal seperti kebanggaan diri, otonomi dan prestasi; dan faktor percaya diri eksternal seperti status, pengakuan dan perhatian
5. Kebutuhan aktualisasi diri: meliputi kendali untuk menjadi apa yang seseorang mampu untuk menjadi sesuatu, termasuk perkembangan, pencapaian potensi seseorang, dan pemenuhan hasrat diri.

Motivasi yang diberikan oleh Islam terhadap kerja cukup besar. Kerja dalam Islam adalah ibadah. Dalam hal ini Islam sangat mendorong umatnya untuk selalu bekerja dan bekerja dengan baik secara fungsional.³⁷ Perbuatan yang dilakukan manusia tidak akan pernah keluar dari kedudukannya sebagai aktifitas untuk memenuhi kebutuhan jasmani dan naluri sebagai potensi yang dianugerahkan oleh Allah SWT kepada manusia. Kuat lemahnya dorongan manusia dalam melakukan perbuatan ditentukan oleh motivasi (*al-Quwwah*), maksud perbuatan dan tujuan yang menjadi dasar manusia dalam melakukan perbuatan.³⁸ Oleh karena itu mengetahui dan membina motivasi serta tujuan yang shohih dan kuat dengan pemahaman hidupnya. Agar setiap perbuatan yang dilakukan oleh seseorang dapat terlaksana dengan baik dan sempurna adalah wajib bagi setiap orang. Al-Qur'an dengan jelas menyatakan bahwa jika seorang muslim selesai melakukan shalat Jum'at sebagai ibadah ritual rekanan hendaknya ia kembali melakukan aktifitas kerjanya. Sebagaimana disebutkan dalam surat al-Jumu'ah ayat 10:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ

تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

Artinya: “Maka apabila telah ditunaikan shalat maka hendaklah kamu bertebaran di muka bumi dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah sebanyak-banyaknya supaya kamu beruntung.”(Qs. Al-Jumu'ah:10)³⁹

³⁷Masyhuri, *Teori Ekonomi Dalam Islam*, Tiara Wacana, Yogyakarta, 2005 hlm.180

³⁸Karebet Wijaya Kusuma, *Op. Cit*, hlm.177

³⁹Al-Qur'an Surat Al-Jumu'ah Ayat 10 Al-Qur'an Yayasan Penyelenggara Penerjemah dan Penafsir Al-Qur'an, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Departemen Agama RI, Jakarta, 1991, hlm.184.

Menurut pengertian ayat di atas pekerjaan yang dilakukan hanya bisa dihentikan dalam waktu sementara pada saat ia melakukan ibadah shalat. Kerja adalah kewajiban di mana setiap orang dimintai pertanggungjawabannya.

Syekh Muhammad Ismail dikutip oleh Karebet Wijaya Kusuma menguraikan motivasi yang mendorong manusia untuk melakukan perbuatan antara lain :⁴⁰

1. Motivasi fisik (*quwwah madiyah*)

Motivasi ini meliputi tubuh manusia dan alat yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan jasmaninya bersifat lemah dan mudah hilang, contohnya rasa lapar didorong jasmaninya untuk makan.

2. Motivasi Emosional (*quwwah maknawiyah*)

Motivasi yang berupa kondisi kejiwaan yang senantiasa dicari dan ingin dimiliki seseorang ini sekalipun tidak permanen, namun lebih kuat bila dibandingkan dengan motivasi yang pertama. Contohnya perlawanan yang dilakukan oleh orang lain yang telah merusak nama baiknya adalah perbuatan yang didorong oleh kondisi kejiwaan seseorang.

3. Motivasi Spiritual (*quwwah ruhiyyah*)

Kedua motivasi sebelumnya sulit untuk dapat dijadikan dorongan dasar bagi manusia untuk melakukan tindak perbuatan. Penyebabnya terletak pada sifatnya yang cenderung temporal. Hal ini berbeda dengan motivasi spiritual yang berupa kesadaran yang berupa kesadaran seseorang bahwa ia memiliki hubungan dengan Allah SWT, dzat yang akan meminta pertanggungjawaban manusia atas segala perbuatannya di dunia. Motivasi inilah yang mampu mendorong manusia untuk melakukan perbuatan apa saja. Asalkan sesuai dengan syari'at yang diperintakkannya.

Kekuatan dasar yang memberi motivasi bagi muslim adalah iman, yang berarti keyakinan dan kepercayaan sejati kepada Allah, Rasul-Nya, Kitab-Nya dan Hari Pembalasan. Iman merupakan kekuatan paling besar yang memotivasi. Semua tindakan dan aktivitas muslim sejati merupakan manifestasi iman-nya. Islam memandang individu sebagai satu keseluruhan.

⁴⁰Karebet Wijaya Kusuma, *Op. Cit*, hlm. 180.

Jadi, Islam menciptakan motivasi petunjuk diri bathiniyah yang nyata dalam diri seorang manusia. Muslim sejati melaksanakan semua bentuk tugas termasuk kerja organisasional dan produktif dengan niat dasar untuk mencari keridhaan Allah. Islam menganggap kerja sebagai bagian dari ibadah, ketika dilaksanakan sesuai dengan perintah Ilahiah dan sesuai dengan tujuan akhir untuk mencari Ridla Allah. Jenis motivasi ini memiliki potensi luar biasa untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas semua bentuk kerja organisasional.

D. Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS)

1. Pengertian KSPPS

Istilah koperasi berasal dari kata *co* artinya bersama dan *operation* artinya usaha, yang secara bahasa berarti bekerja bersama dengan orang lain untuk mencapai tujuan tertentu. Koperasi adalah perusahaan yang berorientasi pada tercapainya kemandirian pengguna jasa bukan kumpulan modal seperti halnya badan usaha lainnya yang berorientasi kepada investor.⁴¹

Pada dasarnya sebelum menjadi KSPPS adalah KJKS BMT. Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) adalah koperasi yang kegiatan usahanya bergerak di bidang pembiayaan, investasi, dan simpanan sesuai pola bagi hasil (syariah). *Baitul Maal Wattamwil* (BMT) atau Balai Usaha Mandiri Terpadu adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuhkembangkan bisnis usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh-tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan sistem ekonomi yang *salaam*: keselamatan (berintikan keadilan), kedamaian, dan kesejahteraan.

Secara harfiah, *baitul maal* berarti rumah dana, sedangkan *baitul tamwil* berarti rumah usaha. *Baitul maal* dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya, yaitu dari masa nabi sampai dengan

⁴¹Burhanuddin, *Koperasi Syari'ah dan Pengaturannya di Indonesia*, UIN Maliki Press, Malang, cet.II, 2013, hlm. 1-2.

pertengahan perkembangan Islam. *Baitul maal* berfungsi untuk mengumpulkan. Sedangkan *baitul tamwil* merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba. Dari pengertian tersebut dapat ditarik pengertian yang menyeluruh bahwa BMT merupakan organisasi bisnis yang berperan sosial.

Secara sederhana, BMT dapat dipahami sebagai lembaga keuangan mikro yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah yang memiliki fungsi untuk memberdayakan ekonomi umat, dan memiliki fungsi sosial dengan turut pula sebagai institusi yang mengelola dana zakat, infaq, dan sedekah sehingga institusi BMT memiliki peran yang penting dalam memberdayakan ekonomi umat.⁴² Sedangkan Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah selanjutnya dalam peraturan disebut KSPPS adalah koperasi yang kegiatan usahanya meliputi simpanan, pinjaman dan pembiayaan sesuai prinsip syariah, termasuk mengelola zakat, infaq atau sedekah dan wakaf.⁴³

2. Tujuan KSPPS

Koperasi didirikan bertujuan memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta ikut membangun tatanan perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil, dan makmur berlandaskan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945. Tujuan utama koperasi adalah meningkatkan kesejahteraan anggota khususnya dan masyarakat pada umumnya. Adapun yang menjadi tujuan pengembangan koperasi berdasarkan prinsip-prinsip dari syariah adalah :

- a. Meningkatkan program pemberdayaan ekonomi khususnya di kalangan usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi melalui sistem syariah.
- b. Mendorong kehidupan ekonomi syariah dalam kegiatan usaha mikro, kecil, menengah, khususnya dan ekonomi Indonesia pada umumnya.

⁴²M Nur Arianto Al Arif, *Op.Cit*, hlm. 317-318.

⁴³Peraturan menteri koperasi dan usaha kecil dan menengah Republik Indonesia No. 16 tahun 2015 tentang Pelaksanaan kegiatan usaha simpan pinjam dan pembiayaan syariah oleh koperasi, hlm. 5.

- c. Meningkatkan semangat dan peran serta anggota masyarakat dalam kegiatan koperasi berbasis syariah.⁴⁴

3. Prinsip Dasar KSPPS

Prinsip-prinsip koperasi secara konseptual adalah bermula dari hasil pemikiran yang digali dari kebiasaan praktek berkoperasi itu sendiri. Adapun yang menjadi prinsip-prinsip koperasi selama ini adalah:

- a) Keanggotaan bersifat sukarela dan terbuka. Sifat kesukarelaan dalam keanggotaan koperasi artinya bahwa menjadi anggota koperasi adalah atas dasar kesdaran tanpa adanya unsur paksaan dari siapapun. Sedangkan sifat terbuka artinya bahwa dalam keanggotaan koperasi tidak boleh dilakukan pembatasan atau diskriminasi dalam bentuk apapun.
- b) Pengelolaan dilakukan secara demokratis. Prinsip demokrasi menunjukkan bahwa pengelolaan koperasi dilakukan atas kehendak para anggotanya. Implementasi dari kehendak tersebut diwujudkan melalui rapat-rapat anggota untuk menetapkan dan melaksanakan kekuasaan tertinggi dalam koperasi.
- c) Pembagian sisa hasil usaha dilakukan secara adil. Pembagian sisa hasil usaha (SHU) kepada anggota dilakukan tidak semata-mata berdasarkan pada modal yang disimpan/disertakan oleh seseorang dalam koperasi, tetapi juga berdasarkan perimbangan jasa usaha (transaksi) yang telah diberikan anggota terhadap koperasi. Berlakunya ketentuan yang demikian ini merupakan perwujudan dari nilai-nilai keadilan.
- d) Pemberian balas jasa yang terbatas terhadap modal. Maksudnya agar memberikan kesempatan kepada anggota untuk mendapatkan manfaat dari usaha koperasi dan sisa hasil usahanya melalui aspek lainnya.
- e) Kemandirian. Bahwa koperasi harus mampu berdiri sendiri tanpa selalu bergantung pada pihak lain. Di samping itu, kemandirian mengandung makna kebebasan yang bertanggung jawab, otonomi,

⁴⁴ Burhanuddin, *Op.Cit*, hlm.132.

swadaya, berani mempertanggung jawabkan perbuatan dan kehendak untuk mengelola diri sendiri.⁴⁵

Koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah didirikan dengan berasaskan masyarakat yang *salaam*, yaitu penuh keselamatan, kedamaian, dan kesejahteraan. Prinsip dasar koperasi simpan pinjam dan pembiayaan adalah:

- 1) *Ahsan* (mutu hasil kerja terbaik), *thayyiban* (terindah), *ahsanu 'amala* (memuaskan semua pihak), dan sesuai dengan nilai-nilai *salaam*: keselamatan, kedamaian, dan kesejahteraan.
- 2) *Barakah* artinya berdaya guna, berhasil guna, adanya penguatan jaringan, *transparan* (keterbukaan), dan bertanggung jawab sepenuhnya kepada masyarakat.
- 3) *Spiritual communication* (penguatan nilai ruhiyah).
- 4) Demokratis, partisipatif, dan inklusif.
- 5) Keadilan sosial dan kesetaraan gender, nondiskriminatif.
- 6) Ramah lingkungan.
- 7) Peka dan bijak terhadap pengetahuan dan budaya lokal, serta keragaman budaya.
- 8) Keberlanjutan, memberdayakan masyarakat dengan meningkatkan kemampuan diri dan lembaga masyarakat lokal.⁴⁶

4. Prinsip Operasional KSPPS

Dalam kegiatan operasionalnya, KSPPS menggunakan prinsip simpanan, prinsip jual beli, prinsip bagi hasil, prinsip sewa, prinsip jasa. Masing-masing dapat diuraikan sebagai berikut:

a) Prinsip simpanan

Prinsip simpanan merupakan fasilitas yang diberikan oleh bank untuk memberikan kesempatan kepada pihak yang kelebihan dana untuk menyimpan dananya dalam bentuk *al-wadiah*.

⁴⁵ Burhanuddin S, *Op.Cit*, hlm. 13-15.

⁴⁶ M Nur Rianto, *Op.Cit*, hlm. 324-325.

b) Prinsip bagi hasil

Prinsip bagi hasil meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara pemilik dana dan pengelola dana. Secara umum, prinsip bagi hasil dalam perbankan syariah dapat dilakukan dalam empat akad utama, yaitu *al-musyarakah*, *al-mudharabah*, *al-muzara'ah*, dan *al-musaqah*. Akan tetapi yang sering digunakan adalah *al-musyarakah* dan *al-mudharabah*, sedangkan *al-muzara'ah* dan *al-musaqah* dipergunakan khusus untuk *plantation financing* atau pembiayaan oleh beberapa bank Islam.

c) Prinsip jual beli dan *mark-up*

Prinsip jual beli dan *mark-up* merupakan pembiayaan bank yang diperhitungkan secara *lumpsum* dalam bentuk nominal di atas nilai kredit yang diterima dari bank. Prinsip jual beli yaitu terdiri dari *Bai' al-murabahah*, *Bai' as-salam*, *Bai' al-sitishna'* dan *Bai' bitsaman Ajil*.

d) Prinsip sewa

Prinsip sewa terdiri dari dua macam sewa murni dan sewa beli. Dalam aplikasinya sewa merupakan prinsip dasar perbankan syariah, selain dari prinsip *al-wadiah*, bagi hasil (*profit sharing*) jual beli, jasa. Prinsip yang digunakan adalah *Al-Ijarah* dan *Al-ijarah Muntabia Bittamalluk*.

e) Prinsip jasa

Prinsip jasa meliputi seluruh kekayaan non-pembiayaan yang diberikan bank. Prinsip jasa yang sering digunakan dalam KSPPS adalah *al-wakalah*, *al-kafalah*, *al-hawalah*, *ar-rahn*, *al-qardh*.⁴⁷

Berdasarkan fungsi dan jenis dana dapat dikelola oleh KSPPS, maka terdapat dua tugas penting KSPPS, yakni terkait dengan penghimpunan dana dan penyaluran dana.

⁴⁷ Nurul Ichsan Hasan, *Perbankan Syariah Sebuah Pengantar*, Referensi, Ciputat, cet.I, 2014, hlm. 122.

1) Penghimpunan Dana

Penghimpunan dana dari KSPPS dilakukan melalui bentuk simpanan tabungan dan deposito. Adapun akad yang digunakan adalah simpanan *wadi'ah*, simpanan *mudharabah*, *deposito mudharabah*. Sumber dana KSPPS antara lain dari dana masyarakat, simpanan sukarela lancar, simpanan berjangka atau deposito.

2) Penyaluran Dana

Dana yang dikumpulkan dari anggota harus disalurkan dalam bentuk pembiayaan serta dalam bentuk penempatan dana lainnya. Dengan aktivitas penyaluran dana ini bank syariah akan memperoleh pendapatan dalam bentuk margin keuntungan bila menggunakan akad jual beli, bagi hasil bila menggunakan akad kerja sama usaha, dan sewa bila menggunakan akad sewa menyewa.

3) Pelayanan Jasa

Produk pelayanan jasa untuk membantu transaksi yang dibutuhkan oleh pengguna jasa. Hasil yang diperoleh atas pelayanan jasa yaitu berupa pendapat *fee* dan komisi.⁴⁸

Aktivitas lembaga keuangan syariah dapat dipandang sebagai wahana bagi masyarakat modern untuk membawa mereka ke dalam pelaksanaan ajaran Islam paling tidak pada dua ajaran:

1) Prinsip *ta'awun* (tolong-menolong)

Yaitu prinsip saling membantu sesama dalam meningkatkan taraf hidup melalui mekanisme kerja sama ekonomi dan bisnis.

2) Prinsip *Tijaroh* (Bisnis)

Yaitu prinsip mencari laba dengan cara yang dibenarkan oleh syariah.

3) Prinsip Menghindari *Iktinaz* (Penimbunan Uang)

Yaitu menahan uang supaya tidak berputar, sehingga tidak memberikan manfaat kepada masyarakat umum.

⁴⁸ Ismail, *Op.Cit*, hlm. 52.

4) Prinsip Pelarangan Riba

Yakni menghindarkan setiap transaksi ekonomi dan bisnisnya dari unsur ribawi dengan menggantinya melalui mekanisme kerja sama (*mudharabah*) dan jual beli (*al Buyu'*).

5) Prinsip Pembayaran Zakat

Di samping sebagai lembaga bisnis, lembaga keuangan syariah juga menjalankan fungsinya sebagai lembaga sosial. Ia menjalankan fungsi sebagai lembaga amil yang mengelola zakat, baik yang bersumber dari dalam maupun dari luar.⁴⁹

5. Produk Simpanan KSPPS

Produk simpanan merupakan produk penghimpunan dana (*funding*) dalam bentuk simpanan tabungan. Simpanan adalah dana yang dipercayakan oleh anggota, calon anggota, koperasi lain dan atau anggotanya kepada koperasi dalam bentuk simpanan atau tabungan dan simpanan berjangka.

Produk simpanan atau tabungan merupakan Prinsip operasional syariah yang diterapkan dalam penghimpunan dana masyarakat adalah menggunakan akad *wadiah* dan *mudharabah*. Sedangkan simpanan berjangka menggunakan deposito *mudharabah*. Berikut penjelasannya:

a) Simpanan *Wadiah*

Wadiah adalah prinsip simpanan murni dari pihak yang menyimpan atau menitipkan kepada pihak yang menerima titipan untuk dimanfaatkan atau tidak dimanfaatkan sesuai dengan ketentuan. Titipan harus dijaga dan dipelihara oleh pihak yang menerima titipan, dan titipan ini dapat diambil sewaktu-waktu pada saat dibutuhkan oleh pihak yang menitipkannya. Dalam konsepnya *wadiah* dibagi menjadi dua yaitu *wadiah yad al-amanah* dan *wadiah yadh dhamanah*. *Wadiah yad al-amanah* adalah titipan murni dari pihak yang menitipkan barangnya kepada pihak penerima titipan. Pihak penerima titipan

⁴⁹ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, UII Press, Yogyakarta, 2004, hlm. 115.

harus menjaga dan memelihara barang titipan dan tidak diperkenankan untuk memanfaatkannya. Penerima titipan akan mengembalikan barang titipan dengan utuh kepada pihak yang menitipkan setiap saat barang itu dibutuhkan. Sedangkan *wadiah yad dhamanah* adalah akad antara dua pihak satu pihak sebagai pihak yang menitipkan (nasabah) dan pihak lain sebagai pihak yang menerima titipan. Pihak penerima titipan dapat memanfaatkan barang yang dititipkan. Penerima titipan wajib mengembalikan barang yang dititipkan dalam keadaan utuh. Penerima titipan diperbolehkan memberikan imbalan dalam bentuk bonus yang tidak diperjanjikan sebelumnya. Dalam aplikasi perbankan *wadiah yadh dhamanah* dapat diterapkan dalam produk tabungan.

b) *Simpanan Mudharabah*

Simpanan mudharabah merupakan produk penghimpunan dana oleh bank syariah. Bank syariah bertindak sebagai mudharib dan nasabah sebagai *shahibul maal*. Nasabah menyerahkan pengelolaan dana tabungan *mudharabah* secara mutlak kepada mudharib (bank syariah), tidak ada batasan baik dilihat dari jenis investasi, jangka waktu, maupun sektor usaha, dan tidak boleh bertentangan dengan prinsip syariah Islam.

Mudharabah terbagi menjadi dua macam yaitu *mudharabah muthlaqah* dan *mudharabah muqayyadah*. *Mudharabah muthlaqah* adalah akad *mudharabah* dimana *shahibul maal* memberikan kebebasan kepada pengelola dana (*mudharib*) dalam pengelolaan investasinya. Jenis investasi *mudharabah muthlaqah* dalam aplikasi perbankan syariah dapat ditawarkan dalam produk tabungan dan deposito. Sedangkan *mudharabah muqayyadah* adalah akad *mudharabah* dimana *shahibul maal* menginvestasikan dananya kepada mudharib, dan memberi batasan atas penggunaan dana yang diinvestasikannya. Batasannya antara lain tentang tempat dan cara investasi, jenis investasi, objek investasi, dan jangka waktu.

Dalam aplikasinya diperbankan simpanan *mudharabah* menggunakan akad *mudharabah muthlaqah*. Bank syariah akan membayar bagi hasil kepada nasabah setiap akhir bulan, sebesar sesuai dengan nisbah yang telah diperjanjikan pada saat pembukaan rekening simpanan *mudharabah*.⁵⁰

c) Deposito *Mudharabah*

Deposito menurut Undang-undang No. 21 Tahun 2008 adalah investasi dana berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan akad antara nasabah penyimpan dan bank syariah.⁵¹

E. Hasil Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian terdahulu yang berkaitan dengan pemicu minat menabung di KSPPS ini dapat digunakan sebagai perbandingan. Penelitian terdahulu sebagai berikut:

1. Berdasarkan penelitian oleh Dita Pertiwi dan Haroni Doli H. Ritonga yang berjudul “Analisis Minat Menabung Masyarakat Pada Bank Muamalat di Kota Kisaran” berkesimpulan bahwa dalam pengambilan keputusan untuk menabung, ada tiga faktor yang mempengaruhi yaitu faktor pelayanan baik pelayanan sarana maupun pelayanan bertransaksi, faktor keyakinan serta faktor lokasi (jarak). Dilihat dari ketiga faktor yang diteliti mengenai pengaruh terhadap pengambilan keputusan menabung pada Bank Muamalat di Kota Kisaran faktor keyakinan dan sesuai syariah yang lebih dominan sebagai faktor pendorong masyarakat Kisaran menabung di Bank Muamalat. Untuk mendorong pertumbuhan dan perkembangan Bank Muamalat cabang Kisaran yang berdiri sejak tahun 2010 diharapkan pihak perbankan lebih meningkatkan pelayanan, meningkatkan sumber daya manusia sehingga mampu memberikan

⁵⁰ Ismail, *Op.Cit*, hlm. 89.

⁵¹ *Ibid*, hlm. 91.

informasi dan kepercayaan kepada masyarakat khususnya masyarakat di Kota Kisaran.⁵² Melihat penelitian miliknya Dita Pertiwi dan Haroni Doli H. Ritonga terdapat perbedaan dan persamaan dengan penelitian yang peneliti lakukan saat ini. Adapun perbedaannya adalah masyarakat menabung pada perbankan syariah sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti masyarakat menabung di koperasi syariah. Sedangkan persamaannya adalah sama-sama menganalisis tentang minat menabung.

2. Berdasarkan penelitian Harun Santosa dan Suprihati yang berjudul “Analisis Kepuasan Anggota KJKS BMT Tumang” berkesimpulan bahwa Pelayanan pengelola BMT Tumang secara keseluruhan memuaskan anggota karena kesantunan dan kemudahan dalam bertransaksi baik tabungan maupun pembiayaan. Walaupun merasa puas dengan pelayanan akan tetapi masih terdapat permasalahan yaitu *pertama*, pengarahan ijab qobul pembiayaan oleh pengelola. *Kedua*, beberapa pengelola kurang wawasan dalam menaksir nilai anggungan sehingga anggota tidak bisa meminjam dalam jumlah besar. *Ketiga*, Perhitungan bagi hasil tinggi dan belum sesuai syariah. *Keempat*, suasana kantor BMT cabang Tumang tempatnya terlihat terlalu penuh. *Kelima*, beberapa anggota berhenti menabung di KJKS BMT Tumang karena sudah tidak didatangi oleh marketing. *Keenam*, beberapa marketing pengganti yang baru, pelayanan lama dan kurang cepat tanggap serta pengelola baru kurang akrab dan kurang dekat daripada pengelola yang lama. *Ketujuh*, pergantian beberapa marketing dari yang lama dengan yang baru, membuat jadwal daftar anggota lama yang seharusnya sudah terjadwal menjadi berubah jadwalnya.⁵³ Melihat penelitian miliknya Harun Santosa dan Suprihati terdapat perbedaan dan persamaan dengan penelitian yang peneliti lakukan saat ini. Adapun perbedaannya adalah kepuasan anggota

⁵²Dita Pertiwi dan Haroni Doli H. Ritonga, “Analisis Minat Menabung Masyarakat Pada Bank Muamalat di Kota Kisaran” Jurnal Ekonomi dan Keuangan, Volume 1 Nomer 1, Desember 2012.

⁵³ Harun Sentosa, Suprihati, *Analisis Kepuasan Anggota KJKS BMT Tumang*, Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam Volume 1 Nomor 3 November 2015.

sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti minat menabung anggota. Sedangkan persamaannya adalah sama-sama menganalisis tentang perilaku anggota.

3. Berdasarkan penelitian dari Ananggadipa Abhimantra, Andisa Rahmi Maulina, Eka Agustianingsih yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor yang mempengaruhi Nasabah (Mahasiswa) Dalam Memilih Menabung Pada Bank Syariah” berkesimpulan bahwa faktor-faktor seperti pengetahuan, religiusitas, produk, reputasi dan pelayanan di Bank Syariah memiliki pengaruh positif terhadap keputusan memilih menabung di Bank Syariah meskipun tidak signifikan. Dengan proporsi pengaruh terbesar dipegang oleh produk, dilanjutkan religiusitas, reputasi, pelayanan, dan pengetahuan. Hal ini menunjukkan bahwa penawaran yang menarik dari produk Bank Syariah masih menjadi pemikiran utama nasabah. Pengaruh produk ini bisa menyangkut proses promosi dan pengenalan yang baik kepada masyarakat. Sementara itu dengan berlandaskan syariat Islam maka membuat tingkat religiusitas nasabah dan dalam menjalankan aktivitas perbankan membuat reputasi Bank Syariah menjadi baik sehingga berpengaruh terhadap keputusan menabung di Bank Syariah.⁵⁴ Melihat penelitian miliknya Ananggadipa Abhimantra, Andisa Rahmi Maulina, Eka Agustianingsih terdapat perbedaan dan persamaan dengan penelitian yang peneliti lakukan saat ini. Adapun perbedaannya adalah menabung yang dilakukan pada bank syariah sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti minat menabung di koperasi syariah. Sedangkan persamaannya adalah sama-sama menganalisis tentang minat menabung.
4. Berdasarkan penelitian yang diteliti oleh Kusmuriyanto dan S Martono yang berjudul “Daya Tarik Bauran Promosi Untuk Produk Tabungan Plus BNI 1948 (Analisis Keputusan Menabung Pada Bank BNI Cabang Semarang)” berkesimpulan bahwa keputusan menabung pada Taplus

⁵⁴ Ananggadipa Abhimantra, Andisa Rahmi Maulina, Eka Agustianingsih, *Analisis Faktor-Faktor yang mempengaruhi Nasabah (Mahasiswa) Dalam Memilih Menabung Pada Bank Syariah*, Proceeding PESAT (Psikologi, Ekonomi, Sastra, Arsitektur dan Teknik Sipil) Volume 5 Oktober 2013.

BNI secara bersama-sama dipengaruhi oleh daya tarik bauran promosi (iklan, promosi penjualan, personal selling, dan publisitas). Keputusan menabung di baran promosi yang paling berpengaruh adalah iklan. Iklan merupakan bagian dari bauran promosi dilaksanakan secara terencana dan teratur baik melalui media massa elektronik maupun cetak, sehingga pembaca dapat lebih sering memperoleh informasi tentang Taplus. Iklan yang disajikan dengan tema undian berhadiah menarik dan pesan isi iklan mudah dipahami pembaca. Kegiatan personal selling tidak semata-mata petugas penjualan yang mendatangi nasabah (*door to door*), namun semua petugas penjualan yang melayani nasabah. Secara umum penampilan, kecepatan, keramahan petugas dalam melayani nasabah cukup baik. Kegiatan publisitas (brosur dan selebaran) dilakukan oleh Taplus BNI masih dapat ditingkatkan.⁵⁵ Melihat penelitian miliknya Kusmuriyanto dan S Martono terdapat perbedaan dan persamaan dengan penelitian yang peneliti lakukan saat ini. Adapun perbedaannya adalah keputusan menabung sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti minat menabung. Sedangkan persamaannya adalah sama-sama menganalisis tentang menabung yang dilakukan anggota atau nasabah.

5. Berdasarkan penelitian yang diteliti oleh Eris Tri Kurniawati yang berjudul “Analisis Pengaruh Profitabilitas Sistem Bagi Hasil dan Kualitas Layanan Bank Terhadap Minat Nasabah Berinvestasi (Studi Kasus Pada Bank Muamalat Cabang Malang)” berkesimpulan bahwa terdapat pengaruh positif antara profitabilitas sistem bagi hasil dan kualitas layanan bank terhadap minat nasabah untuk berinvestasi di Bank Muamalat Cabang Malang. Sistem bagi hasil atas investasi nasabah di bank syariah nampaklah bahwa dana dari nasabah pendanaan harus diusahakan terlebih dahulu untuk menghasilkan pendapatan. Selain faktor bagi hasil terdapat faktor kualitas pelayanan. Kualitas pelayanan yang menjadi perhatian oleh nasabah baik pelayanan fisik maupun

⁵⁵ Kusmuriyanto dan S Martono, *Daya Tarik Bauran Promosi Untuk Produk Tabungan Plus BNI 1948 (Analisis Keputusan Menabung Pada Bank BNI Cabang Semarang)*, Jurnal Ekonomi dan Manajemen Volume 11 Nomer 2 Tahun 2002.

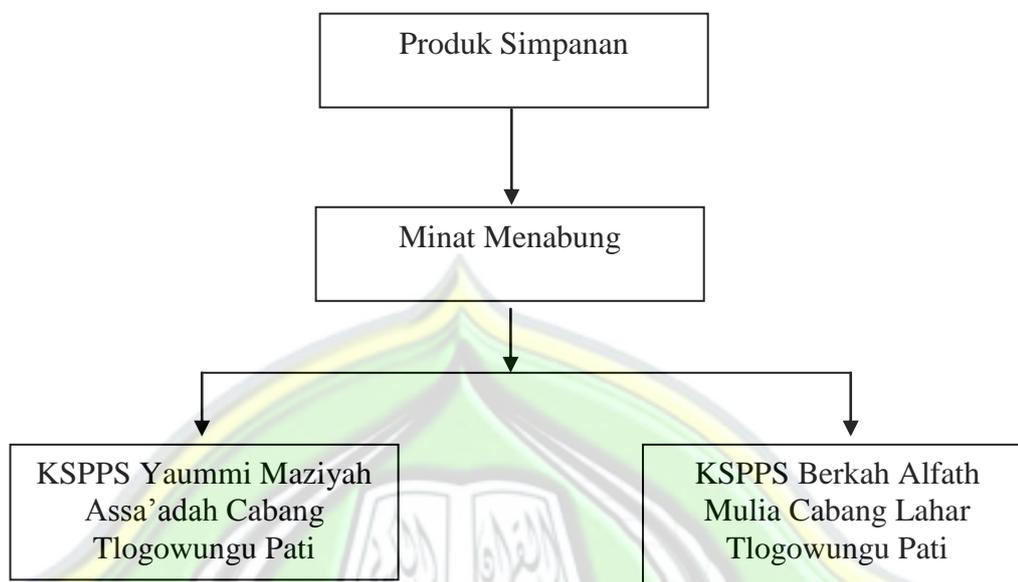
nonfisik. Hal tersebut dikarenakan nasabah masa kini memiliki informasi yang lebih baik, mereka lebih menyadari adanya berbagai pilihan, dan mereka bersikap lebih menuntut standar pelayanan lebih tinggi. Maka bank harus dapat lebih memahami beragam kebutuhan nasabah dan berusaha memenuhi harapan tersebut.⁵⁶ Melihat penelitian miliknya Eris Tri Kurniawati terdapat perbedaan dan persamaan dengan penelitian yang peneliti lakukan saat ini. Adapun perbedaannya adalah sistem bagi hasil dan kualitas layanan bank sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti minat menabung. Sedangkan persamaannya adalah sama-sama menganalisis tentang perilaku menabung anggota atau nasabah.

Berdasarkan penelitian terdahulu maka terdapat persamaan dan perbedaan dengan yang akan peneliti lakukan. Persamaannya adalah sama-sama tentang faktor keputusan anggota untuk menabung. Sedangkan perbedaannya peneliti akan melakukan studi komparatif faktor minat menabung antara koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dan Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati dengan menggunakan metode penelitian komparatif yaitu perbandingan pemicu minat menabung dengan menggunakan lokasi, promosi, layanan, serta bagi hasil. Serta mengumpulkan data-data yang diperoleh dari penelitian yang kemudian di analisis.

F. Kerangka Berpikir

Untuk memperjelas tujuan dari penelitian maka perlu diuraikan dalam konsep berpikir dalam penelitian sehingga peneliti dapat menguraikan tentang gambaran permasalahan. Adapun gambaran kerangka berpikir sebagai berikut:

⁵⁶ Eris Tri Kurniawati, *Analisis Pengaruh Profitabilitas Sistem Bagi Hasil dan Kualitas Layanan Bank Terhadap Minat Nasabah Berinvestasi (Studi Kasus pada Bank Muamalat Cabang Malang)*, Jurnal Humanity, Volume 7 Nomor 2 Juli 2012.

Gambar 2.2**Kerangka Berpikir**

Sumber: Penggabungan Teori Motivasi Abraham Maslow (2008) Berdasarkan Hasil Observasi (2017)

Dalam kerangka berpikir di atas dijelaskan bahwa produk simpanan atau tabungan di setiap lembaga keuangan berbeda-beda. Penelitian ini digunakan untuk membandingkan produk simpanan yang ditawarkan kepada anggota dari KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati dengan memaparkan yang menjadi faktor minat menabung anggota meliputi promosi, lokasi, pelayanan dan bagi hasil. Melihat faktor tersebut terdapat unsur motivasi, sosial dan emosional yang muncul adanya minat seseorang. Hal ini sesuai dengan teori Abraham Maslow yang dikemukakan oleh Philip Kotler (2008) berpendapat bahwa kebutuhan seseorang terlihat dari tingkatan atau hirarkhi kebutuhan, yaitu: (1) Kebutuhan fisik: meliputi lapar, haus, perlindungan, seksualitas, dan kebutuhan badan lainnya, (2) Kebutuhan keamanan atau keselamatan: meliputi kemanan dan proteksi dari bahaya fisik dan emosional, (3) Kebutuhan sosial: meliputi mencakup ketergantungan, rasa memiliki, rasa terima dan persahabatan, (4) Kebutuhan pribadi: meliputi mencakup faktor percaya diri internal seperti kebanggaan diri, otonomi dan

prestasi; dan faktor percaya diri eksternal seperti status, pengakuan dan perhatian, dan (5) Kebutuhan aktualisasi diri: meliputi kendali untuk menjadi apa yang seseorang mampu untuk menjadi sesuatu, termasuk perkembangan, pencapaian potensi seseorang, dan pemenuhan hasrat diri. Sehingga akan diketahui perbandingan dan analisis minat menabung anggota yang ada di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia cabang Lahar Tlogowungu Pati.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Dalam menentukan studi komparatif faktor minat menabung di KSPPS berdasarkan latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian dan menghasilkan karya ilmiah yang berbobot sesuai dengan kriteria karya ilmiah. Maka dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian kualitatif.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian komparatif. Penelitian komparatif adalah suatu penelitian yang bersifat membandingkan.¹ Dengan penelitian tersebut penulis membandingkan faktor minat menabung di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati.

B. Pendekatan Penelitian

Untuk memperoleh data, penulis menggunakan pendekatan metode kualitatif. Metode penelitian kualitatif yaitu penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian secara holistik dan dengan deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.² Dalam Penelitian ini nanti yang diamati oleh penulis adalah faktor minat menabung antara KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati.

Dalam penelitian ini menggunakan jenis penelitian kausal komparatif yang bertujuan untuk menyelidiki kemungkinan hubungan sebab akibat, tapi

¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, CV Alfabeta, Bandung, 2004, hlm. 11.

² Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, PT Remaja Rosdakarya, Bandung, 2010, hlm. 6.

tidak dengan jalan eksperimen tetapi dilakukan dengan pengamatan terhadap data dari faktor yang diduga menjadi penyebab sebagai pembanding.³

C. Sumber Data

Dalam mendapatkan data yang akurat maka data sangat memegang peranan penting dalam pelaksanaan penelitian. Pemecahan suatu permasalahan dalam penelitian sangat tergantung dari keakuratan data yang diperoleh. Berdasarkan sumbernya data dapat digolongkan menjadi dua, yaitu data primer dan data sekunder.

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari responden atau objek yang diteliti atau ada hubungannya dengan objek yang diteliti. Data tersebut bisa diperoleh langsung dari personel yang diteliti dan dapat pula berasal dari lapangan.⁴

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif yang diperoleh dari informan yang secara langsung memberikan data kepada peneliti. Data primer ini berupa hasil wawancara dengan manajer, teller dan anggota dari KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang telah lebih dahulu dikumpulkan dan dilaporkan oleh orang atau instansi di luar dari peneliti sendiri, walaupun yang dikumpulkan itu sesungguhnya adalah data asli.⁵ Data sekunder diperoleh dari dokumen-dokumen perusahaan, surat kabar, majalah ataupun yang dipublikasikan lainnya. Data yang digunakan dalam penelitian ini mengenai minat menabung anggota yang diperoleh dari perkembangan jumlah anggota baik di KSPPS Yaummi Maziyah

³ Masrukhin, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Media Ilmu Press, Kudus, cet. II, 2016, hlm. 29.

⁴ Moh Pabundu Tika, *Metodologi Riset Bisnis*, PT Bumi Aksara, Jakarta, cet. I, 2006, hlm. 57.

⁵ *Ibid*, hlm. 58.

Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati.

D. Waktu dan Lokasi Penelitian

Untuk mendapatkan data yang lengkap dan valid menumbuhkan waktu dan tenaga yang cukup lama. Penelitian dimulai dari tanggal 16 Januari 2017 sampai 16 Februari 2017. Sedangkan lokasi penelitian studi komparatif pemicu minat menbung antara KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati. Dengan adanya lokasi tersebut peneliti sehingga dapat memberikan informasi kepada KSPPS untuk mengevaluasi kedepannya.

E. Objek dan subjek Penelitian

Objek penelitian adalah sasaran untuk diteliti. Dalam penelitian ini yang menjadi Objek penelitian adalah KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati. Sedangkan subjek penelitian adalah sumber utama data penelitian. Dalam penelitian ini yang menjadi subjek penelitian adalah Kepala Cabang, Teller dan Anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati.

F. Instrumen Penelitian

Dalam penelitian kualitatif yang menjadi instrumen atau alat penelitiannya adalah peneliti itu sendiri. Peneliti kualitatif sebagai *human instrument* berfungsi menetapkan fokus penelitian, memilih informan sebagai sumber data, melakukan pengumpulan data, menilai kualitas data, analisis data, menafsirkan data dan membuat kesimpulan atas temuannya.⁶

⁶Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Alfabeta, Bandung, 2014, hlm 306.

G. Teknik Pengumpulan Data

Berdasarkan masalah yang akan dibahas maka penulis menggunakan beberapa metode diantaranya:

1. Metode Observasi

Observasi adalah pengamatan, perhatian, atau pengawasan.⁷ Metode yang digunakan adalah pengamatan dan pengumpulan data setelah ini adalah anggota dari KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati.

2. Metode Wawancara

Wawancara (*interview*) adalah tanya jawab atau pertemuan dengan seseorang untuk suatu pembicaraan.⁸ Dalam penelitian ini peneliti mengadakan wawancara kepada manajer, staf karyawan, dan anggota tentang memakai produk dan faktor minat menabung di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati.

3. Metode Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang tidak langsung ditujukan pada subjek penelitian, tetapi melalui dokumen. Dokumen adalah catatan tertulis yang isinya merupakan pernyataan tertulis yang disusun oleh seseorang atau lembaga untuk keperluan pengujian suatu peristiwa, dan berguna bagi sumber data, bukti, informasi kealamiah yang sukar diperoleh, sukar ditemukan, dan membuka kesempatan untuk lebih memperluas pengetahuan terhadap sesuatu yang diselidiki.⁹

Penelitian ini digunakan untuk mendukung informan dari metode observasi dan metode wawancara. Dokumen yang digunakan adalah dokumen tertulis serta gambar kegiatan yang ada di KSPPS Yaummi

⁷Supardi, *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, UII Press, Yogyakarta, 2005, hlm. 136.

⁸*Ibid*, hlm. 121.

⁹Mahmud, *Metode Penelitian Pendidikan*, CV Pustaka Setia, Bandung, 2011, hlm. 183.

Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia cabang Lahar Tlogowungu Pati.

H. Uji Keabsahan Data

Untuk menguji keabsahan data yang dikumpulkan, peneliti akan melakukan beberapa hal sebagai berikut: *pertama*, yaitu teknik triangggulasi pengecekan data dari berbagai sumber yaitu antar sumber, antar-teknik pengumpulan data dan antar-pengumpul data. *Kedua*, Pengecekan kebenaran informasi kepada para informan yang telah ditulis oleh peneliti dalam laporan penelitian. *Ketiga*, Akan mendiskusikan dan menyeminarkan dengan teman sejawat di jurusan tempat peneliti mengajar, termasuk koreksi di bawah para pembimbing. *Keempat*, Perpanjangan waktu penelitian. Cara ini ditempuh selain untuk memperoleh bukti yang lebih lengkap juga untuk memeriksa konsistensi tindakan atau ekspresi keagamaan para informan.¹⁰

Jika melalui pemeriksaan-pemeriksaan tersebut ternyata tidak sama jawaban responden atau ada perbedaan data atau informasi yang ditemukan maka keabsahan data dapat diragukan kebenarannya. Dalam keadaan tersebut peneliti harus melakukan pemeriksaan lebih lanjut sehingga diketahui informasi yang mana yang benar atau absah.

I. Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.¹¹ Analisis data kualitatif adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensintesiskannya, mencari dan

¹⁰Hamidi, *Metode Penelitian Kualitatif Aplikasi Praktis Pembuatan Proposal dan Laporan Penelitian*, UMM Press, Malang, 2004, hlm.83.

¹¹ Masrukhin, *Op.Cit*, hlm. 109.

menemukan pola, menemukan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.¹²

Dalam menganalisis data penelitian ini, peneliti menggunakan analisis data induktif, yaitu suatu analisis berdasarkan data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi selanjutnya dikembangkan pola hubungan tertentu atau menjadi hipotesis. Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan dan setelah di lapangan.

Selanjutnya aktivitas dalam analisis data yaitu data *reduction*, *Data Display* dan *conclusion drawing/verification*.

1. Data *Reduction*

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mencarinya bila diperlukan. Dalam mereduksi data, setiap penelitian akan dipandu oleh tujuan yang akan dicapai. Tujuan utama dari penelitian kualitatif adalah pada temuan.

2. Data *Display*

Setelah data direduksi maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Dalam hal ini Miles and Huberman menyatakan bahwa yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah teks yang bersifat naratif.

Dengan mendisplaykan data, maka akan memudahkan untuk memenuhi apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah difahami tersebut.

¹² Lexy J. Moleong, *Op.Cit*, hlm. 248.

3. *Conclusion Drawing*

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas dapat berhubungan kausal atau interaktif, hipotesis atau teori.¹³

¹³ Masrukhin, *Op.Cit*, hlm. 111-114.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati

1. Gambaran Umum KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati

a. Sejarah Singkat KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati

Di era semangat keislaman yang sedang berkibar, tahun 1990 n penggerak dakwah dikalangan mahasiswa mulai menggeliat dan tumbuh gerakan Ekonomi Syariah, diantaranya aa Ridlo Gusti di Jakarta dan Teknosa ITB Bandung.

Adalah Muhammad Jatmiko muda, mulai meneliti Teknosa ITB Bandung, dengan hasil “wah luar biasa, manager-manager lembaga keuangan syariahnya sudah ber-Mercy ria” dengan bisnis sampai ke pengeboran minyak. Dan konon beberapa tahun kemudian mereka bangkrut. Pencarian pun berlanjut dan ketemu dengan BINAMA Semarang, pengelola-pengelola utamanya adalah orang-orang tawadlu’. Ada mas kartiko yang sampai sekarang masih membina BMT, ada Mas Basuki dan Mbak Nurhayati, semua aparat BINAMA. Pas kebetulan di bulan November 1994 itu sedang merekrut untuk pelatihan BMT bekerjasama dengan Dompot Dhuafa Replubika dan jadilah pelatihan angkatan kedua yang dimotori oleh Mas Ery Sudewo dan Mas Jamil Azzaini sebagai pelatihan BMT terheboh dan akhirnya menetas Forum Ekonomi Syariah (FES). Dan hanya dengan rentang waktu satu bulan setelah pelatihan, bapak Muhammad Jatmiko Ch (yang sekarang menjadi Ketua Pengurus KJKS BMT Yaummi Fatimah) menetas BMT dengan nama Koperasi Karyawan BMT Yaummi dengan dibantu beberapa tenaga profesional. Dan dari Forum Ekonomi Syariah menetas

juga BMT-BMT yang sekarang cukup bisa dibanggakan seperti BMT Beringharjo di Jogja, BMT Binamas di Purworejo, BMT Bima di Muntilan dan tentu saja BMT Yaummi Fatimah di Pati.

Saat bersamaan kebetulan telah lahir undang-undang perbankan yang membolehkan untuk usaha perbankan menentukan bunga sendiri sampai ke bunga nol, dan inspirasi ini ditangkap sebagian ummat Islam untuk menetaskan Bank Muamalat Indonesia sebagai pelopor Bank Syariah pertama murni Syariah di Indonesia.

Waktu berlanjut, semangat berekonomi syariah semakin menyela maka jadilah BMT Yaummi menjadi tempat study banding, tempat magang, dan pelatihan. Sampai sekitar tahun 2000n, puluhan BMT menetas di pulau Jawa bahkan sampai di Lampung. Dan alhamdulillah sekarang ada yang membesar di sekitar Pati, misalnya BMT Fastabiq di Pati, BMT BUS di Lasem, BMT Al-fatg di Gunung Wungkal yang semuanya bisa dikatakan murid-murid BMT Yaummi.

Ketika dirasa tidak kondusif untuk sekadar menjadi ajang belajar, maka sejak tahun 2000-an BMT Yaummi menutup diri sebagai tempat belajar dan mulai menjadi BMT Kerja, dan dengan meluasnya keanggotaan maka Badan Hukum pun dirubah menjadi Koperasi Pesantren-Kopontren BMT Yaummi dengan visi pokok :

1. Membuktikan bahwa syariat Islam bisa dibumikan, dan
2. Mencari keuntungan, untuk :
 - a) Penyimpan dana
 - b) Pemodal, khususnya anggota koperasi, dan
 - c) Karyawan atau pelaksana.

Dan alhamdulillah, BMT Yaummi semakin membesar, baik asset, keuntungan dan akhirnya SHU – Sisa Hasil Usaha yang di bagikan. Setelah diadakan perintisan pembukaan BMT-BMT di jarngan Lemabaga Pendidikan Bina Anak Sholeh (BIAS) tahun 2010an dengan:

1. Andil modal 50%
2. Mendidik dan melatih calon karyawan, dan

3. Mengendalikan manajemen.

Berdirilah BMT-BMT di jaringan BIAS dengan nama seragam BMT Bina Martabat Insani (BMT BMI) di Tegal, Cilacap, Gombong, Magelang dan Klaten dengan Badan Hukum masing-masing daerah sendiri-sendiri, selain di jogja sendiri sebagai pusat kegiatann BIAS dengan Badan Hukum DIY. Dan seiring dengan bergulirnya waktu maka dirasa efektif seluruh jaringan BMT disatukan di dalam Badan Hukum Koperasi Jasa Keuangan Syariah-KJKS Yaummi Fatimah tingkat Provinsi Jawa Tengah pada tahun 2012.

Alhamdulillah mulai januari 2012, penyatuan Badan Hukum dan tentu saja penyatuan kegiatan usaha sudah berhasil dilaksanakan, maka sekarang dengan anggota sekitar 750 orang di Jawa Tengah, BMT Yaummi siap mengembangkan sayap diseluruh kota di Jawa Tengah, dan sekarang sudah berkibar bendera BMT Yaummi di Klaten, Magelang, Gombong, Cilacap, Tegal dan di Pati sendiri sebagai pusat kegiatannya dengan 13 cabang dikecamatan-kecamatan.

Seiring dengan perkembangan zaman dan kemajuan teknologi, KJKS BMT Yaummi juga terus berbenah diri, selain mengembangkan cabang di kota lain seperti Kudus dan Rembang juga menyusul daerah-daerah di Jawa Tengah lainnya, yang semuanya terkordinasi melalui jaringan internet sehingga nantinya sampai kearah SMS Banking Sistem untuk jaringan KJKS BMT Yaummi Se Jawa Tengah.¹

Perubahan nama BMT Yaummi Fatimah menjadi KSPPS Yaummi Mazziah Assa'adah setelah adanya pertemuan PBMT Nasional pada bulan September 2015. Diawal tahun 2016 BMT Yaummi Fatimah telah berubah nama menjadi KSPPS Yaummi Mazziah Assa'adah. Setelah ada peraturan dari Keputusan Menteri pada tanggal 25 September, Pemerintah menerbitkan Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor

¹ Hasil Dokumentasi KSPPS Yaummi Mazziyah Assa'adah, pada tanggal 23 Januari 2017.

16/Per/M.KUKM/IX/2015 Tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah oleh Koperasi.

Peraturan Menteri ini merubah status KJKS kepada KSPPS (Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah) dengan menghapus Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah RI Nomor 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) dan Peraturan Menteri Negara Koperasi dan UKM RI Nomor: 35.2/PER/M.KUKM/X/2007 tentang Pedoman Standar Operasional Manajemen Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) dan Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS). Meski merubah ketentuan sebelumnya akan tetapi dalam ketentuan Peraturan Menteri Nomor 16 /Per/M.KUKM/IX/2015 tersebut tetap mengatur ketentuan tentang Standar Operasional Manajemen (SOM) yang mengatur mengenai SOM kelembagaan, usaha, keuangan dan pengamanan aset dan piutang bagi koperasi syariah.

Selain itu perubahan ini melewati beberapa proses dan pengawasan, dimana ada beberapa pembagian pengawasan. Untuk KJKS sendiri dalam pengawasan lewat OJK dan dibawah langsung oleh BI. Untuk BMT dalam pengawasan badan koperasi dimana lingkupnya satu wilayah saja, sedangkan KSPPS dalam pengawasan badan koperasi dimana lingkupnya sesuai dengan tingkatan badan hukum, dan KSPPS Yaummi Maziah Assa'adah ini tingkatan Propinsi Jawa Tengah.²

KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang tlogowungu merupakan kantor cabang dibawah kepemimpinan Kantor Pusat KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati yang mulai beroperasi pada tahun 2012 hingga saat ini.³

²Hasil wawancara dengan Bapak Majuri selaku manajer Eksternal KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah, pada tanggal 23 Januari 2017.

³Hasil wawancara dengan bapak M. Zaenal Arifin selaku kepala cabang tlogowungu KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah, pada tanggal 24 Januari 2017.

b. Letak Geografis KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati

KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati terletak di Pasar Tlogowungu Kios No.4 Desa Tlogowungu Kecamatan Tlogowungu Kabupaten Pati Provinsi Jawa Tengah, Kode Pos 59161.Telp, 08282787878.⁴

c. Visi, Misi, Motto KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati

Visi :

“Menjadi lembaga keuangan yang mengedepankan profit dengan berdasarkan syari’ah.”

Misi :

1. Mengedepankan dan membudayakan transaksi ekonomi sesuai dengan nilai-nilai syari’ah.
2. Menjunjung tinggi akhlaqul karimah dalam mengelola amanah ummat.
3. Mengutamakan kepuasan dalam melayani anggota.
4. Menjadikan BMT Yaummi Fatimah tumbuh berkembang secara sehat dengan tolok ukur kewajaran lembaga keuangan pada umumnya.
5. Meningkatkan kesejahteraan anggota dan melakukan pembinaan kaum dhuafa.

Motto :

“ Aman Duniawi Aman Ukhrowi”⁵

⁴ Hasil Observasi KSPPS Yaummi Maziyah Ass'adah Cabang Tlogowungu Pati, pada tanggal 23 Januari 2017.

⁵ Hasil Dokumentasi KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah, pada tanggal 23 Januari 2017.

d. Produk KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati

PRODUK SIMPANAN

1) SI RELA (Simpanan Sukarela Berjangka)

Merupakan simpanan yang disetor dan diambil sewaktu-waktu dengan menggunakan akad *wadi'ah yadhomanah*.

Keuntungan bagi penyimpan :

- Aman dan Transparan
- Bebas ria, transaksi mudah dan sesuai syariah
- Tanpa biaya administrasi bulanan
- Mendapat keuntungan yang menarik setiap bulan.

Ketentuan Simpanan :

- Fotocopy kartu identitas (KTP/SIM)
- Setoran awal minimal Rp 10.000;
- Setoran berikutnya Rp 5.000;.

2) SIDIK AMAL (Simpanan Pendidikan Amanah dan Leluasa)

Simpanan pendidikan yang terencana untuk persiapan biaya pendidikan putra putri tercinta.

Keuntungan :

- Dengan akad *wadiah yadlomanah* mendapatkan rasa aman dan
- Mendapat keuntungan setiap bulannya
- Bebas biaya administrasi
- Mendapat hadiah paket belajar setiap bulan juli.

Ketentuan Simpanan :

- Setoran minimal Rp 25.000 dan kelipatannya jangka waktu 3 s/d 6 tahun
- Penarikan dapat dilakukan pada saat jatuh tempo seesuai dengan jangka waktunya.

3) SI MAPAN (Simpanan Masa Depan)

Simpanan yang terencana yang di program dalam jangka waktu terserah anda.

Ketentuan Simpanan :

- Menggunakan akad *wadiah yadlomanah*
- Mendapat keuntungan setiap bulannya
- Mulai dari jangka waktu 3 bulan setoran minimal per bulan minimal Rp. 50.000;
- Mulai dari jangka waktu 6 bulan setoran minimal per bulan Rp.25.000;.

4) SIMWAPRES (Simpanan Siswa Berprestasi)

Simpanan siswa berprestasi merupakan simpanan yang didesain khusus untuk pelajar guna melatih keberanian siswa untuk berhubungan dengan lembaga keuangan dan belajar merencana anggaran belanja sewaktu dibutuhkan tidak kesulitan, serta berlatih hidup hemat.

Keuntungan :

- Melatih keberanian siswa untuk berhubungan dengan lembaga keuangan
- Belajar merencana anggaran belanja sewaktu dibutuhkan tidak kesulitan
- Berlatih hidup hemat.

Ketentuan Simpanan :

- Menggunakan akad *wadiah yadlmanah*
- Simpanan awal minimal Rp.10.000; selanjutnya minimal Rp 5.000;
- Waktu penysetoran bebas tergantung keinginan belajar
- Mendapat hadiah setiap bulan Juli dan Januari
- Penarikan dilakukan pada bulan Juni dan Desember.
- Mendapat bagian keuntungan setiap bulan.

5) SI SUKA (Simpanan Sukarela Berjangka)

Investasi tepat sesuai syariat dengan keuntungan berlipat.

Keistimwaan Si Suka :

- Bagi Hasil yang kompetitif
- Dengan akad *Mudharabah Muqayyadah* memberikan keuntungan bagi hasil dengan nisbah lebih besar dari simpanan yang lain.

Proporsi (nisbah) bagi hasil penyimpan : BMT

Jangka waktu	Nisbah
3 bulan	50 : 50
6 bulan	65 : 35

- Bebas biaya administrasi bulanan
- Dapat digunakan sebagai agunan pembiayaan

6) SI QURBAN (Simpanan Qurban)

Mudahnya berqurban di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah hanya dengan mengikuti simpanan Qurban.

Ketentuan Simpanan :

- Setoran awal dan selanjutnya minimal Rp 25.000;
- Jangka waktu bisa memilih 1 tahun atau lebih
- Mendapat keuntungan setiap bulan
- Penarikan simpanan hanya bisa dilakukan ketika mau Qurban.

7) SIMPANAN ARISAN WISATA UKHUWAH

Solusi tepat untuk rekreasi keluarga, hanya dengan mengikuti program arisan ukhuwah.

Ketentuan Simpanan :

- Setoran perbulan Rp 50.000; atau Rp 100.000;
- Jangka waktu 36 bulan
- Mendapat souvenir cantik pada saat pendaftaran
- Mendapat hadiah wisata pada pertengahan periode
- Pencairan arisan dilakukan masal pada akhir periode.

PRODUK PEMBIAYAAN**1) *Mudharabah* (Bagi Hasil)**

Pembiayaan modal kerja sepenuhnya dari KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah sedangkan anggota atau calon anggota menyediakan

usaha dan manajemennya. Hasil keuntungan akan dibagikan sesuai kesepakatan bersama berdasarkan ketentuan hasil.

2) *Musyarakah (Penyertaan)*

Pembiayaan berupa sebagian modal yang diberikan kepada anggota dari modal keseluruhannya. Masing-masing pihak bekerja dan memiliki hak untuk turut serta mewakili atau menggugurkan hak-haknya dalam manajemen usaha tersebut. Keuntungan dari usaha ini akan dibagi menurut proporsi penyertaan modal atau sesuai kesepakatan bersama.

3) *Murabahah*

Pembiayaan dengan sistem jual beli yang dilakukan secara angsuran terhadap pembelian suatu barang. Jumlah kewajiban yang harus dibayar oleh pengguna jasa sebesar jumlah harga barang dan keuntungan yang telah disepakati.

Selain melayani simpanan dan pembiayaan, KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah juga melayani Penjualan tiket pesawat, terima kiriman uang dari seluruh dunia, program umroh plus dan haji plus, dan juga menerima pembayaran listrik online seluruh Jawa Tengah. Sedangkan untuk program-program devisi maal meliputi:

- 1) Menghimpun dana, meliputi:
 - a) Kotak amal
 - b) Penghimpunan ZIS (Zakat, Infaq, Sadaqah)
- 2) Menyalurkan dan mentasharufkan dana, meliputi:
 - a) Pendidikan dan peningkatan SDM
 - b) Pemberdayaan ekonomi
 - c) Sosial kemanusiaan dan da'wah.
- 3) Klinik Pratama, Klinik Dlu'afa Yaummi Sehat.

Program ini diperuntukkan untuk membantu mencukupi kebutuhan bagi masyarakat yang tidak mampu sehingga kebutuhan kesehatan mereka bisa tercukupi dengan baik, mudah dan tanpa harus mengeluarkan biaya mahal karena Klinik Dhu'afa Yaummi

Fatimah ini memang gratis untuk Dhu'afa. Juga melayani untuk umum:

- a. KB
- b. Operasi Minor
- c. Pemeriksaan dan pengobatan Umum.⁶

e. Jumlah Karyawan dan Anggota Penabung

Adapun jumlah karyawan yang bekerja di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Lahar Tlogowungu Pati berjumlah 5 yaitu 3 laki-laki dan 2 perempuan. Sedangkan data perkembangan anggota simpanan selama dua tahun terakhir mengalami peningkatan, akan tetapi setiap simpanan ada yang mengalami penurunan dikarenakan sudah jatuh tempo yaitu pada tahun 2015 ada 847 dan pada tahun 2016 menjadi 932.⁷ Untuk lebih jelasnya dapat dipahami dengan tabel di bawah ini:

Tabel 4. 1

Data Perkembangan Jumlah Anggota Simpanan KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati

Produk Simpanan	Tahun 2015	Tahun 2016
Simpanan Sukarela Lancar	589	626
Simpanan sukarela berjangka	94	114
Simpanan Masa depan	35	36
Simpanan Arisan Ukhuwah	88	115
Simpanana Siswa Berprestasi	4	2
Sidik Amal	35	39
Simpanan Qurban	2	0
Jumlah	847	932

Sumber: data jumlah anggota simpanan KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati

⁶Hasil Dokumentasi KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah pada tanggal 23 Januari 2017.

⁷Hasil wawancara dengan Mbak Nur Asfiah selaku Teller KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati, pada tanggal 26 Januari 2017.

f. Struktur Organisasi KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati

Sebuah organisasi tidak akan lepas dengan namanya struktur organisasi, karena struktur organisasi adalah cara suatu aktivitas organisasi dibagi, di organisir, dan di koordinasikan. Adapun susunan struktur organisasi KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati adalah sebagai berikut:⁸

STRUKTUR ORGANISASI KSPPS YAUMMI MAZIYAH ASSA'ADAH CABANG TLOGOWUNGU

Gambar 4.1



⁸Hasil dokumentasi KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati pada tanggal 24 Januari 2017.

2. Gambaran Umum KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati

a. Sejarah Singkat KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati

Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah (KJKS) BMT Al-Fath didirikan oleh keluarga besar Yayasan Perguruan Islam Thowalib (YPIT) Pesagen Gunungwungkal Pati Jawa Tengah pada tahun 2000 yang merupakan usaha mencari format yang ideal sebuah yayasan perguruan Islam dalam hal mencari dana tambahan untuk membiayai pelaksanaan proses belajar mengajar dan bagaimana untuk lebih menyejahterakan civitas akademika yang ada di yayasan, dimana hal ini merupakan masalah klasik yang sering dihadapi yayasan perguruan yaitu keterbatasan pendanaan. Dan selain itu juga merupakan usaha membantu masyarakat dalam mendapatkan modal usaha, karena pada umumnya mereka mengelola beragam usaha kecil dan mikro baik dalam pertanian, peternakan, perdagangan, industri maupun jasa. Akan tetapi usaha-usaha tersebut sulit berkembang yang salah satu sebabnya adalah keterbatasan modal dan sulitnya mengakses ke lembaga keuangan, khususnya perbankan.

Berdasarkan hal tersebut maka diadakan pertemuan dengan menghadirkan beberapa komponen Yayasan Perguruan Islam Thowalib, yang diprakarsai oleh Moh.Syadzali, SH sebagai pengurus yayasan yang juga kepala sekolah MTs Thowalib dan seorang inisiator yaitu Bapak H. Sanusi Anwar SE, yang merupakan praktisi perbankan syari'ah di Bank Mu'amalat Indonesia Cabang Surabaya. Pertemuan tanggal 14 februari 2000 tersebut menghasilkan kesepakatan mendirikan "Koperasi Pondok Pesantren AL-FATH" dengan harapan agar dapat memberikan jasa dan manfaat bagi Yayasan Perguruan Islam Thowalib, anggota masyarakat, gerakan koperasi dan pemerintah.

Pada tanggal 15 April 2000 Kopontren AL FATH resmi memperoleh Badan Hukum dengan nomor :

346/BH/KDK11.9/IV/2000 dan dalam perkembangannya kemudian kopontren AL FATH memfokuskan usahanya pada bidang simpan pinjam syari'ah dan menjadi Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah (KJKS) BMT AL FATH⁹.

Dengan berlakunya Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014 tentang Pemerintah Daerah telah membawa implikasi pada kewenangan Pemerintah Pusat, Pemerintah Provinsi dan Kabupaten/Kota di bidang Perkoperasian. Selain itu berlakunya UU No.21/2011 tentang Otoritas Jasa Keuangan dan UU No. 1/2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro juga memerlukan penyesuaian nomenklatur tupoksi Kementerian Koperasi dan UKM RI terkait kegiatan usaha jasa keuangan syariah. Implikasi ini kemudian diakomodir dalam Paket Kebijakan I Pemerintah Tahun 2015 Bidang Perkoperasian dengan menerbitkan Permenkop dan UKM No. 16/2015 tentang Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah oleh Koperasi sebagai pengganti menerbitkan Keputusan Menteri Koperasi dan UKM No. 91/2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Jasa Keuangan Syariah oleh Koperasi, sehingga terjadi perubahan nama KJKS/UJKS Koperasi menjadi KSPPS/USPPS Koperasi. Dengan adanya perubahan peraturan tersebut maka KJKS BMT Alfath di ganti menjadi KSPPS Berkah Alfath Mulia.

KSPPS Berkah Alfath Mulia cabang Lahar Tlogowungu Pati merupakan kantor cabang dibawah kepemimpinan Kantor Pusat KSPPS Berkah Alfath Mulia Pesagen Gunung Wungkal, yang mulai beroperasi pada tahun 2009 hingga saat ini.¹⁰

⁹Hasil Dokumentasi KSPPS Berkah Alfath Mulia pada tanggal 20 Januari 2017

¹⁰Hasil Wawancara dengan Bapak Romli selaku Kepala Cabang Lahar KSPPS Berkah Alfath Mulia pada tanggal 30 Januari 2017

b. Letak Geografis KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati

Letak KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar terletak di Desa Lahar Kecamatan Margoyoso Kabupaten Pati Provinsi Jawa Tengah, Kode Pos 59161, Telp (0295) 5501601.¹¹

c. Visi, Misi, Motto KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati

Visi

“Terwujudnya koperasi jasa keuangan syari'ah KSPPS Berkah Alfath Mulia yang mandiri dan tangguh berdasarkan syari'ah dalam membangun ekonomi bersama secara amanah dan berkeadilan.”

Misi

1. Mengajak seluruh potensi yang ada dalam Yayasan Perguruan Islam Thowalib untuk bersama-sama mewujudkan koperasi yang sehat dan amanah,
2. Turut membantu pembangunan ekonomi dan menunjang pelaksanaan kegiatan usaha secara efektif dengan mengajak mitra usaha lainnya BUMN, Swasta, Perbankan maupun gerakan koperasi lainnya,
3. Membantu para pengusaha mikro dan kecil di dalam mengakses permodalan demi kelancaran usaha sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan,
4. Memberdayakan potensi yang ada dalam masyarakat dengan tanpa membedakan suku, agama, ras, dan golongan, agar mereka bersama-sama bersatu padu dan beriktikad baik membangun ekonomi Syari'ah dalam bentuk koperasi".

¹¹Hasil Observasi KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati pada tanggal 30 Januari 2017.

Moto

"Bersama Menuju Sejahtera"¹²

d. Produk KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati**Produk Simpanan****1) Simpanan AL FATH Syariah atau SiRela**

Simpanan sukarela dimana pihak penyimpan berhak mendapatkan bagi hasil sesuai dengan perjanjian yang sebelumnya telah disepakati dan simpanan tersebut dapat diambil sewaktu-waktu.

Keuntungan Bagi Penyimpan :

- Aman dan transparan
- Transaksi mudah sesuai dengan syariah dan bebas riba
- Mendapatkan bagi hasil yang halal dan menguntungkan
- Bebas biaya administrasi bulanan
- Bisa dijadikan agunan pembiayaan
- Ikut membantu sesama Ummat (ta'awun) dan mendapatkan pahala jika diniati menghutangi.

Persyaratan :

- Foto copy KTP / SIM yang masih berlaku
- Mengisi formulir calon anggota
- Mengisi formulir pembukaan rekening simpanan
- Setoran awal minimal Rp 10.000;
- Setoran berikutnya minimal Rp 2.000 dan Saldo Minimal Rp 10.000;

2) Simpanan AL FATH Berjangka

Investasi tepat sesuai syariat dengan keuntungan berlipat. Simpanan yang bisa ditarik berdasarkan jangka waktu yang telah disepakati yaitu 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan.

Keuntungan Bagi Penyimpan :

¹²Hasil dokumentasi KSPPS Berkah Alfath Mulia pada tanggal 20 Januari 2017.

- Proporsi bagi hasil lebih besar daripada simpanan biasa
- Proporsi bagi hasil penyimpan : BMT
 - 3 bulan 40 : 60 %
 - 6 bulan 45 : 65 %
 - 12 bulan 50 : 50 %
- Mendapatkan pahala jika diniati menghutangi
- Bisa dijadikan agunan pembiayaan
- Aman dan menguntungkan

Persyaratan :

- Mengisi formulir pembukaan rekening simpanan
- Foto copy identitas diri yang masih berlaku
- Setoran minimal Rp 1.000.000;.

3) Simpanan Peduli Siswa

Simpanan peduli siswa adalah layanan penyimpanan dana yang diperuntukkan untuk lembaga pendidikan guna menghimpun dana tabungan siswa.

Keuntungan Bagi Penyimpan :

- Aman dan Transparan
- Transaksi mudah dan bebas dari riba
- Mendapatkan bonus bagi hasil bulanan yang halal dan menguntungkan
- Mendapatkan dana beasiswa untuk siswa tidak mampu dan *collecting fee*, sesuai kebijakan KSPPS Berkah Alfath Mulia
- Bebas biaya administrasi bulanan.

Persyaratan :

- Mengisi formulir pembukaan rekening
- Setoran simpanan dapat dilakukan sewaktu-waktu
- Setoran awal Rp 10.000; dan setoran berikutnya minimal Rp 5.000;
- Penarikan simpanan bisa dilakukan minimal 6 bulan atau di akhir tahun pelajaran

- Pengajuan beasiswa apabila dana simpanan mencapai saldo rata-rata Rp 5.000.000; dengan masa simpanan minimal 6 bulan
- Pengambilan beasiswa di akhir tahun pelajaran ketika simpanan akan diambil.

Produk pembiayaan

1) *Murabahah*

Jual beli barang dengan harga jual sebesar harga perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan harga perolehan barang tersebut kepada pembeli.

2) *Musyarakah*

Akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan sedangkan risiko berdasarkan porsi kontribusi dana.

3) *Qardhul Hasan*

Akad pinjaman tanpa imbalan yang memungkinkan peminjam menggunakan dana tersebut selama jangka waktu tertentu dan mengembalikan dalam jumlah yang sama pada akhir periode yang disepakati.

4) *Mudharabah*

Akad kerjasama usaha antara dua belah pihak dimana pihak pertama sebagai *shahibul maal* (pemilik dana) yang menyediakan modal, sedangkan pihak kedua sebagai *mudharib* (pengelola dana) bertindak selaku pengelola, dan keuntungan usaha dibagi di antara kedua belah pihak sesuai nisbah kesepakatan sedangkan kerugian ditanggung oleh pemilik dana sepanjang bukan merupakan kelalaian pengelola dana.

5) *Ijarah*

Akad sewa-menyewa antara pemilik *ma'jur* (obyek sewa) dan *musta'jir* (penyewa) dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa atau upah untuk mendapatkan imbalan atas obyek sewa yang

disewakannya tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri.

Selain melayani simpanan dan pembiayaan KSPPS Berkah Alfath Mulia juga melayani layanan pembayaran rekening listrik, telepon, angsuran kredit kendaraan, Tiket Kereta Api, Premi asuransi secara *online*.¹³

e. Jumlah Karyawan dan Anggota Penabung

Adapun jumlah karyawan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar terdapat 5 karyawan yaitu 3 laki-laki dan 2 perempuan. Sedangkan data perkembangan jumlah anggota simpanan selama dua tahun terakhir mengalami peningkatan dan penurunan yang disebabkan simpanan yang sudah jatuh tempo. Pada tahun 2015 jumlah anggota simpanan ada 1.667 dan di tahun 2016 menjadi 1.713 anggota. Untuk lebih jelasnya dapat dipahami dalam tabel dibawah ini:¹⁴

Tabel 4.2

Data perkembangan jumlah anggota simpanan KSPPS Berkah Alfath Mulia cabang Lahar Tlogowungu Pati

Produk simpanan	Tahun 2015	Tahun 2016
Simpanan Alfath syariah	1585	1638
Simpanan Alfath Berjangka	80	75
Peduli siswa	2	0
Jumlah	1667	1713

Sumber: Data Jumlah Anggota Simpanan KSPPS berkah Alfath Mulia cabang Lahar Tlogowungu Pati

f. Struktur Organisasi KSPPS Berkah Alfath Mulia cabang Lahar Tlogowungu Pati

Sebuah organisasi tidak akan lepas dengan namanya struktur organisasi, karena struktur organisasi adalah cara suatu aktivitas organisasi dibagi, di organisir, dan di koordinasikan. Adapun susunan struktur organisasi

¹³Hasil dokumentasi KSPPS Berkah Alfath Mulia pada tanggal 20 Januari 2017.

¹⁴Hasil wawancara dengan Mbak Intan Tri Nurjanah pada tanggal 30 Januari 2017.

KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati adalah sebagai berikut:¹⁵

**STRUKTUR ORGANISASI KSPPS BERKAH ALFATH MULIA
CABANG LAHAR TLOGOWUNGU PATI**

Gambar 4.2



¹⁵Hasil dokumentasi KSPPS Berkah Alfath Mulia pada tanggal 20 Januari 2017.

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Data Faktor Minat Menabung Anggota di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati

Faktor yang menjadi minat menabung anggota di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah dapat diperoleh dengan wawancara dengan kepala cabang, teller dan anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah. Faktor minat menabung diantaranya dari segi Promosi, Lokasi, Layanan dan Bagi Hasil.

a. Faktor Promosi

Menurut Bapak M. Zaenul Arifin selaku kepala cabang KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati, yang menjelaskan bahwa:

“Strategi pemasaran promosi yang kami lakukan adalah dengan menawarkan produk simpanan yang sesuai dengan kebutuhan anggota, sosialisasi ke masyarakat, ke sekolah-sekolah dan kami menyebarkan brosur. Bentuk promosi yang baru ini kami melalui media sosial berupa facebook, website dll dan juga ada hadiah untuk yang menabung simpanan Sidik Amal, Simwapres, dan Arisan Wisata Ukhuwah.”¹⁶

Bahwa faktor minat menabung menurut beliau salah satunya adalah faktor promosi, promosi yang bertujuan untuk membujuk, mengingatkan dan memberitahukan tentang produk simpanan. Dengan adanya karyawan terjun langsung ke lapangan serta bagi-bagi brosur, memberikan hadiah pada paket belajar untuk yang menabung simpanan siswa berprestasi, simpanan pendidikan Amanah dan leluasa. Sedangkan untuk simpanan Arisan wisata akan mendapatkan liburann wisata di akhir periode. Dengan adanya promosi tersebut maka koperasi tersebut dapat berkembang.

Menurut Ibu Nur Asfiah selaku teller di KSPPS Yaummi Maziyah Aassa'adah Cabang Tlogowungu Pati, beliau menjelaskan bahwa:

¹⁶ Hasil wawancara dengan Bapak M. Zaenul Arifin selaku Kepala cabang KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati, pada tanggal 24 Januari 2017.

“Untuk promosi kami bagi-bagi brosur, melalui sosial media seperti facebook, website juga sosialisasi ke masyarakat dan sekolah-sekolah.”¹⁷

Strategi pemasaran yang dilakukan melalui promosi penjualan bagi-bagi brosur selain itu periklanan yang melalui media sosial, dan hubungan masyarakat. Sebagaimana yang disampaikan Ibu Rustami selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Cabang Tlogowungu Pati bahwa:

“Bentuk promosi dari marketing dan diberi brosur, sehingga saya tertarik dan ingin menabung disana.”¹⁸

Mengenai promosi yang dilakukan menggunakan promosi penjualan (*Sales Promotion*) seperti bagi-bagi brosur. Ibu Sumini selaku Anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Cabang Tlogowungu Pati menjelaskan bahwa:

“Saya tahu promosi produk simpanan itu dari teman saya.”¹⁹

Promosi yang dilakukan menggunakan Informasi Mulut ke mulut (*word of mouth*) seperti yang dijelaskan bahwa beliau tahu bentuk promosi karena diberitahu temannya. Hal tersebut juga senada dengan perkataan ibu Sri Subekni selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Tlogowungu Pati yang menjelaskan bahwa:

“Saya tertarik menabung itu dari brosur dan di kasih tahu teman saya, selain itu juga simpanan yang saya ambil sesuai dengan kebutuhan saya.”²⁰

Promosi yang dilakukan menggunakan bentuk bauran promosi penjualan dan informasi mulut ke mulut. Menurut Ibu Karmi selaku

¹⁷Hasil wawancara dengan Ibu Nur Asfiah Selaku Teller KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Cabang Tlogowungu Pati, pada tanggal 24 Januari 2017.

¹⁸Hasil wawancara dengan Ibu Rustami selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Cabang Tlogowungu Pati, pada tanggal 26 Januari 2017.

¹⁹Hasil wawancara dengan Ibu Sumini selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Cabang Tlogowungu Pati, pada tanggal 27 Januari 2017.

²⁰Hasil wawancara dengan Ibu Sri Subekni selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Cabang Tlogowungu Pati, pada tanggal 27 Januari 2017.

anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati menjelaskan bahwa:

“Promosi dulu itu dari marketing menawarkan produk simpanan, diberi brosur juga ada simpanan yang buat pendidikan anak.”²¹

Promosi yang dilakukan menggunakan bentuk bauran penjualan tatap muka (*direct marketing*) dan promosi penjualan. Menurut Bapak Abdul hadi selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati, beliau menjelaskan bahwa:

“dulu ditawarkan dari marketing sama dikasih brosur.”²²

Menurut pengamatan dari penulis yang dirasakan oleh anggota dengan menggunakan bentuk bauran promosi penjualan serta informasi dari mulut ke mulut.

b. Faktor Lokasi

Wawancara dengan Bapak M. Zeanul Arifin Selaku Kepala Cabang Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati, menjelaskan bahwa:

“Faktor lain selain promosi itu lokasi, karena kita mencari tempat yang strategis, contohnya dekat dengan pasar dan lokasi di cabang ini berada di kios pasar Tlogowungu karena target kami adalah masyarakat sekitar lokasi KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah jadi dapat memudahkan anggota untuk menabung.”²³

Lokasi merupakan faktor dari pemasaran yang ikut andil dalam kesuksesan perusahaan. Bahwa pemilihan lokasi yang dipilih bertempat strategis, dekat dengan pasar. Sama seperti yang dijelaskan beliau lokasi yang ditempati dekat dengan pasar.

²¹Hasil wawancara dengan Ibu Karmi selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati, pada tanggal 28 Januari 2017.

²²Hasil wawancara dengan Bapak Abdul hadi selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati, pada tanggal 28 Januari 2017.

²³Hasil wawancara dengan Bapak Zaenul Arifin Selaku kepala Cabang KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati, pada tanggal 24 Januari 2017.

Seperti yang disampaikan Ibu Nur Asfiah selaku Teller KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati, beliau menjelaskan bahwa:

“Lokasi yang kami pilih itu yang dekat masyarakat dan mudah ditempuh.”²⁴

Menurut penulis bahwa beliau memilih tempat yang berdekatan dengan anggota selain itu juga mudah ditempuh. Pernyataan ini sesuai dengan Ibu Sumini selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati, beliau menjelaskan bahwa:

“Lokasi strategis, dekat dengan pasar.”²⁵

Lokasi yang dipilih strategis dan dekat dengan pasar jadi mudah dijangkau maka akan menjamin tersedianya akses yang cepat. Menurut Ibu Rustami selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati, beliau menjelaskan bahwa:

“lokasi yang dekat dan mudah ditempuh lewat jalan kaki.”²⁶

Hal tersebut senada dengan perkataan Ibu Karmi selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati, beliau memaparkan bahwa:

“Lokasi yang dekat, dengan begitu memudahkan saya untuk menabung atau mengambil uang jika saya ada perlu.”²⁷

Faktor lokasi yang dipilih strategis dan mudah dijangkau. Seperti yang disampaikan oleh Ibu Sri Subekni selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati yang menjelaskan bahwa:

²⁴Hasil wawancara dengan Ibu Nur Asfiah selaku Teller KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati, pada tanggal 24 Januari 2017.

²⁵ Hasil wawancara dengan Ibu Sumini selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati, pada tanggal 27 Januari 2017.

²⁶ Hasil wawancara dengan Ibu Rustami selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati, pada tanggal 26 Januari 2017.

²⁷ Hasil wawancara dengan Ibu Karmi selaku Anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati, pada tanggal 28 Januari 2017.

“Kalau lokasi dekat dengan tempat saya berjualan.”²⁸

Lokasi yang dekat dan mudah dijangkau oleh masyarakat dengan transportasi umum merupakan salah satu faktor yang dapat membuat anggota lebih loyal.

Bapak Abdul Hadi selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Cabang Tlogowungu Pati, beliau memaparkan bahwa:

“Lokasi strategis, karena berada dikios pasar.”²⁹

Pemilihan lokasi merupakan andil dalam keseuksesan perusahaan dimana pemilihan lokasi yang baik maka dapat menarik anggota.

c. Faktor Layanan

Menurut Ibu Nur Asfiyah selaku Teller di KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Cabang Tlogowungu Pati, beliau memaparkan bahwa:

“Bentuk pelayanan yang kami berikan sesuai dengan standar operasional prosedur selain itu kami mempunyai ciri khas dalam pelayanan yaitu pelayanan yang ramah, mudah dan proses cepat nan amanah. Selalu mengutamakan pelayanan terhadap semua lapisan masyarakat dengan menjunjung tinggi Akhlaqul Karimah. Kami juga memfasilitasi pelayanan diantaranya jemput bola yang dilakukan oleh marketing, sekarang dengan adanya sistem online SMS Banking System yang dapat menabung dan mengambil uang di setiap kantor cabang KSPPS Yaummi Maziyah Aassa’adah. Selain itu juga kami sudah menerapkan teknologi canggih yaitu sistem transaksi simpanan anggota diproses dengan menggunakan sistem print ditempat menggunakan aplikasi GMT (*General Matrix Transaksion*), hal ini bertujuan untuk meminimalkan kesalahan dalam pembukuan transaksi serta agar pencatatan transaksi mempunyai bukti yang lebih valid daripada ketika masih menggunakan cara ditulis dengan pena.”³⁰

²⁸Hasil wawancara dengan Ibu Sri Subekni selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Tlogowungu Pati, pada tanggal 27 Januari 2017.

²⁹Hasil wawancara dengan Bapak Abdul Hadi selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Tlogowungu Pati pada tanggal 28 Januari 2017.

³⁰Hasil wawancara dengan Ibu Nur Asfiyah selaku Teller KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Cabang Tlogowungu Pati pada tanggal 24 Januari 2017.

Sistem pelayanan KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah sesuai dengan SOP dan sudah menjadi ciri khas yaitu ramah, mudah, dan proses cepat nan amanah. Dan memberikan fasilitas pelayanan yang diberikan kepada anggota yang akan berlaku untuk seluruh anggota.

Menurut Bapak M. Zaenul Arifin selaku Kepala Cabang KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati yang menjelaskan bahwa:

“Soal pelayanan kami sesuai dengan standar operasional prosedur ramah, mudah dan proses cepat nan amanah. Dengan fasilitas pelayanan yang diberikan kepada anggota seperti jemput bola yang dilakukan marketing, sistem transaksi online kesesama KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah.”³¹

Menurut penulis, ketika jemput bola biasanya dilakukan di pedagang-pedagang pasar yang menjadi anggota dengan memberikan pelayanan yang terbaik pada setiap anggota. Sebagaimana hasil wawancara dengan Ibu Sumini selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati, beliau memaparkan bahwa:

“Pelayanan yang diberikan seperti langsung dijemput oleh marketing itu memudahkan saya untuk menabung karena saya jarang ke kantornya, dengan keramahan sehingga membuat saya merasa aman dan nyaman menabung disana.”³²

Meurut penulis sistem pelayanan KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati menunjukkan bahwa lebih mengutamakan standar operasional prosedur dan sistem jemput bola. Wawancara selanjutnya dengan Ibu Sri Subekni selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati, beliau menjelaskan bahwa:

“Pelayanan yang cepat, ramah dengan sistem marketing terjun langsung ke lapangan. Selain itu juga fasilitas yang

³¹ Hasil wawancara dengan Bapak M Zaenul Arifin selaku Kepala Cabang KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati, pada tanggal 24 Januari 2017.

³² Hasil wawancara dengan Ibu Sumini selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati, pada tanggal 27 Januari 2017.

menggunakan alat teknologi jadi tabungan tidak perlu ditulis menggunakan pena.”³³

Menurut penulis pelayanan dari KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Tlogowungu Pati mengutamakan fasilitas yang diberikan kepada anggota. Hasil wawancara selanjutnya dengan Ibu Karmi selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Tlogowungu Pati, beliau menjelaskan bahwa:

“Layanan yang cepat, karena sekarang sudah menggunakan sistem *online* jadi memudahkan saya untuk menabung atau mengambil simpanan di kantor cabang yang dekat dengan rumah.”³⁴

Dengan fasilitas pelayanan yang sesuai dengan kebutuhan anggota dapat mempengaruhi tingkat perkembangan anggota. Wawancara selanjutnya dengan Ibu Rustami selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Tlogowungu Pati yang menjelaskan bahwa:

“Pelayanan yang diberikan kepada anggota, demikian juga ketika saya melakukan transaksi menabung dan mengambil uang simpanan maka saya tinggal meminta ke marketing yang bagian pasar.”³⁵

Dengan fasilitas jempot bola biasanya dilakukan di kios-kios pasar yang menjadi anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Tlogowungu Pati dilakukan dengan pemberian pelayanan yang terbaik pada setiap anggota. Sedangkan menurut Bapak Abdul Hadi selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Tlogowungu Pati beliau menjelaskan bahwa:

³³Hasil wawancara dengan Ibu Sri Subekni selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Cabang Tlogowungu Pati pada tanggal 27 Januari 2017.

³⁴Hasil wawancara dengan Ibu Karmi selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Tlogowungu Pati pada tanggal 28 Januari 2017.

³⁵Hasil wawancara dengan Ibu Rustami selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Cabang Tlogowungu Pati pada tanggal 26 Januari 2017.

“Pelayanannya yang ramah, sopan, dan cepat membuat saya merasa nyaman.”³⁶

Pelayanan salah satu dari faktor minat menabung yang mana layanan. Dengan pelayanan yang ramah, cepat dan amanah yang sudah diterapkan maka anggota akan merasa aman, nyaman dan puas.

d. Faktor Bagi Hasil

Menurut Ibu Nur Asfiah selaku Teller di KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah, beliau menjelaskan bahwa:

“Balas jasa yang kami berikan kepada anggota berupa bagi hasil setiap bulannya. Nisbah bagi hasil juga berbeda-beda tergantung dari jenis simpanan. Untuk si rela, si mapan, sidik amal, simwapres dan si Qurban yang nisbahnya berupa bonus. Untuk sisuka memberikan keuntungan bagi hasil dengan nisbah lebih besar dari simpanannya, dengan proporsi nisbah bagi hasil penyimpanan : KSPPS. Jangka waktu 3 bulan Nisbah 50 : 50, dan untuk jangka waktu 6 bulan nisbah 60 : 40. Dan untuk simpanan Arisan Wisata Ukhuwah akan mendapat hadiah wisata gratis.”³⁷

Balas jasa atau bagi hasil merupakan faktor minat menabung yang ke empat dimana bagi hasil imbal balas jasa yang diberikan ke anggota setiap bulannya. Nisbah ini akan ditetapkan dalam akad atau perjanjian. Pada akad *wadiah* maka yang didapat anggota nisbahnya berupa bonus. Seperti Menurut Bapak M. Zaenul Arifin selaku kepala cabang KSPPS Maziyah Assa’adah Cabang Tlogowungu Pati, beliau memaparkan bahwa:

“Untuk bagi hasil yang kami berikan ke anggota itu tidak tetap untuk simpanan yang akadnya *wadiah* berupa bonus seperti sirela, simwapres, si mapan, sidik amal, si qurban, sedangkan untuk sisuka bagi hasil sudah ditetapkan untuk jangka waktu 3 bulan nisbah 50 : 50 sdangkan untuk jangka waktu 6 bulan nisbah 60 : 40 sedangkan simpanan arisan wisata ukhuwah mendapat hadiah wisata pada pertengahan periode.”³⁸

³⁶Hasil wawancara dengan Bapak Abdul Hadi selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Tlogowungu Pati pada tanggal 28 Januari 2017.

³⁷Hasil wawancara dengan Ibu Nur Asfiah selaku Teller di KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Cabang Tlogowungu Pati, pada tanggal 24 Januari 2017.

³⁸Hasil wawancara dengan Bapak M. Zaenul Arifin selaku kepala cabang KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Tlogowungu Pati pada tanggal 24 Januari 2017.

Menurut penulis bagi hasil yang diberikan sifatnya tidak tetap sesuai dengan periode perhitungan usaha. Besarnya bagi hasil yang didapat sesuai dengan akad yang telah disepakati. Hal yang sama dirasakan Ibu Karmi selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati menjelaskan bahwa:

“Bagi hasil yang diberikan hampir sama dengan koperasi yang lain.”³⁹

Sedangkan Menurut Ibu Rustami selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati, beliau menjelaskan bahwa:

“Bagi hasil yang diberikan standar dengan koperasi yang lain, kalau saya tidak begitu mementingkan bagi hasil.”⁴⁰

Hal tersebut senada dengan perkataan Bapak Abdul Hadi selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati, beliau memaparkan bahwa:

“Bagi hasil kalau menurut saya hampir sama dengan koperasi-koperasi lain, akan tetapi bagi hasil si suka lebih besar dari simpanan yang lain.”⁴¹

Menurut Ibu Sumini selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati yang menjelaskan bahwa:

“Kalau bagi hasil standar lah hampir sama dengan koperasi lain, kadang dapatnya banyak kadang ya sedikit.”⁴²

Menurut Ibu Sri Subekni selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati memaparkan bahwa:

“Bagi hasil standar sama koperasi lain.”⁴³

³⁹ Hasil wawancara dengan Ibu Karmi selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati, pada tanggal 28 Januari 2017.

⁴⁰ Hasil wawancara dengan Ibu Rustami selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati pada tanggal 26 Januari 2017.

⁴¹ Hasil wawancara dengan Bapak Abdul hadi selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati pada tanggal 28 Januari 2017.

⁴² Hasil wawancara dengan Ibu Sumini selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabnag Tlogowungu Pati pada tanggal 27 Januari 2017.

⁴³ Hasil wawancara dengan Ibu Sri Subekni selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati pada tanggal 27 Januari 2017.

Dari hasil wawancara dengan anggota maka penulis dapat menyimpulkan bahwa bagi hasil yang diberikan KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati kepada anggota hampir sama dengan koperasi-koperasi yang lain.

2. Data Faktor Minat Menabung Anggota di KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati

Faktor apa saja yang menjadi minat menabung anggota di KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati dapat diperoleh dari wawancara dengan kepala cabang, admin, dan anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia. Faktor yang menjadi minat menabung adalah faktor promosi, faktor lokasi, faktor layanan dan faktor bagi hasil.

a. Faktor Promosi

Menurut Bapak Romli selaku kepala cabang KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati, beliau memaparkan bahwa:

“Strategi pemasaran yang kami lakukan adalah menawarkan produk simpanan yang sesuai dengan kebutuhan anggota. Contohnya simpanan Alfath, simpanan Alfath berjangka, simpanan peduli siswa. kami juga sosialisasi ke Ibu-Ibu Pkk, pasar, bagi-bagi brosur, dan lain sebagainya. Antar karyawan juga ikut mempromosikan ke tetangga dan saudara-saudaranya.”⁴⁴

Promosi merupakan bauran pemasaran yang penting dilakukan oleh pemasar. Promosi dilakukan untuk menarik minat menabung masyarakat melalui hubungan masyarakat, periklanan, pemasaran langsung. Menurut Saudari Lia Munjaeni selaku Admin KSPPS Berkah Alfath Mulia cabang Lahar Tlogowungu yang menjelaskan bahwa:

⁴⁴Hasil wawancara dengan Bapak Romli selaku Kepala Cabang KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati, pada tanggal 30 Januari 2017.

“Bentuk promosi yang kami lakukan bagi-bagi brosur, menawarkan produk langsung ke masyarakat, bekerjasama dengan Ibu-Ibu Muslimatan.”⁴⁵

Strategi promosi yang dilakukan menawarkan variasi produk, hubungan dengan masyarakat dan dengan periklanan. Menurut Ibu Khomsiatun selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia cabang Lahar Tlogowungu Pati yang menjelaskan bahwa:

“Bentuk promosinya yang saya tahu itu brosur dari saudara saya.”⁴⁶

Bentuk promosi KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati berdasarkan faktor sosial keluarga yaitu ajakan dari saudara. Menurut Ibu Suparni selaku Anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia, beliau menjelaskan bahwa:

“Awal saya menabung disini itu dari saudara saya yang juga menabung disini dan juga di tawari sama marketingnya.”⁴⁷

Sedangkan strategi promosi yang dilakukan dengan Ibu Suparni merupakan bentuk strategi promosi personal selling dimana melibatkan anggota dengan marketing. Selanjutnya menurut Ibu Sri Murni selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia, beliau menjelaskan bahwa:

“Bentuk promosi saya tahu dari diberi brosur saudara saya yang kebetulan saudara saya bekerja disana”⁴⁸

Menurut penulis strategi promosi menggunakan bauran promosi periklanan. Sedangkan menurut Bapak Sujo selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati, beliau menjelaskan bahwa:

⁴⁵Hasil wawancara dengan Saudari Lia Munjaeni selaku Admin KSPPS Berkah Alfath Mulia cabang Lahar Tlogowungu Pati pada tanggal 31 Januari 2017.

⁴⁶Hasil wawancara dengan Ibu Khomsiatun selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati, pada tanggal 2 Februari 2016.

⁴⁷Hasil wawancara dengan Ibu Suparni selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati pada tanggal 31 Januari 2017.

⁴⁸Hasil wawancara Ibu Sri Murni selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati pada tanggal 1 Februari 2017.

“Saya ditawari oleh marketing untuk menabung di koperasi ini dengan diberi brosur serta produk simpanan disini sesuai dengan kebutuhan saya.”⁴⁹

Promosi yang dilakukan menggunakan bauran promosi *sales promotion*. Menurut Ibu Mini selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia cabang Lahar Tlogowungu Pati, beliau menjelaskan bahwa:

“Saya tahu tentang koperasi ini dari pegaiwanya dan kebetuan pegawainya itu tetangga saya.”⁵⁰

Bentuk promosi adalah dengan Informasi dari mulut ke mulut. Berdasarkan hasil wawancara tersebut maka bauran promosi yang dilakukan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu dapat menarik minat menabung anggota dengan menggunakan bauran promosi meliputi periklanan (*advertising*), penjualan perseorangan (*personal selling*), promosi penjualan (*sales promotion*), hubungan masyarakat (*public relations*), Informasi dari mulut ke mulut (*word of mouth*) dan pemasaran langsung (*direct marketing*).

b. Faktor Lokasi

Lokasi KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati bertempat di Desa Lahar Kecamatan Tlogowungu Pati. Tempat yang berada ditengah-tengah pedesaan, tempat yang strategis, dekat dengan pasar.⁵¹

Menurut Saudari Lia Munjaeni selaku Admin di KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati, beliau memaparkan bahwa:

“Strategi lokasi yang kami pilih berada di tengah-tengah pedesaan tepatnya di desa Lahar Tlogowungu Pati selain itu juga lokasi ini dekat dengan sekolah-sekolah dan dekat.”⁵²

⁴⁹Hasil wawancara dengan Bapak Sujo selaku Anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu pati pada tanggal 30 Januari 2017.

⁵⁰Hasil wawancara dengan Ibu Mini selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia cabang Lahar Tlogowungu Pati pada tanggal 1 Februari 2017.

⁵¹Hasil Observasi KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabnag Lahar Tlogowungu Pati pada tanggal 30 Januari 2017.

⁵²Hasil wawancara dengan saudari Lia Munjaeni selaku admin KSPPS Berkah Alfath Mulia cabang Lahar Tlogowungu Pati pada tanggal 31 Januari 2017.

Faktor kedua adalah Lokasi. Lokasi merupakan salah satu faktor unggulan untuk mencapai kesuksesan perusahaan. Seperti yang dijelaskan diatas bahwa lokasi yang dipilih dekat dengan sekolah dan dekat dengan pasar jadi mudah dijangkau. Menurut bapak Romli Selaku kepala cabang KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati, beliau menjelaskan bahwa:

“Untuk lokasi kami memilih lokasi yang strategis, yang mudah dijangkau dengan kendaraan, yang berada di tengah-tengah pedesaan desa Lahar Kecamatan Tlogowungu sehingga anggota dapat merasa nyaman”⁵³

Menurut peneliti Lokasi di pilih yang strategis, selain itu mudah dijangkau oleh kendaraan. Bapak Sujo selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia cabang Lahar Tlogowungu Pati yang menjelaskan bahwa:

“Kalau lokasi dekat sama rumah.”⁵⁴

Bahwa lokasi yang dekat dengan rumah dapat menjadikan anggota tertarik untuk menabung. Hal tersebut juga dirasakan dengan Ibu Khomsiatun selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati, beliau menjelaskan bahwa:

“Lokasi yang dekat dengan rumah mudah dijangkau dan bisa di percaya.”⁵⁵

Dengan mudah ditempuh dan dapat dijangkau dengan kendaraan maka dapat menjadi alasan untuk menabung di koperasi. Menurut Ibu Mini selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati, beliau menjelaskan bahwa:

“Lokasi yang ditempati strategis juga dekat dengan rumah jadi memudahkan saya untuk menabung atau mengambil uang jika saya ada perlu mendadak.”⁵⁶

⁵³Hasil wawancara dengan bapak Romli selaku Kepala cabang KSPPS Berkah Alfath Mulia cabang Lahar Tlogowungu Pati pada tanggal 30 Januari 2017.

⁵⁴Hasil wawancara dengan Bapak Sujo selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati pada tanggal 30 Januari 2017.

⁵⁵Hasil wawancara dengan Ibu Khomsiatun selaku Anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati, pada tanggal 2 Februari 2017.

Pernyataan tersebut juga sejalan dengan pemikiran Ibu Suparni selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia cabang Lahar Tlogowungu Pati, beliau memaparkan bahwa:

“Lokasinya mudah dijangkau dan dekat dengan rumah selain itu jug aman daripada disimpan di rumah.”⁵⁷

Menurut Ibu Sri Murni selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati yang menjelaskan bahwa:

“Lokasi strategis, dekat dengan sekolahan, dekat dengan pasar.”⁵⁸

Berdasarkan gambaran di atas dapat disimpulkan bahwa faktor lokasi yang digunakan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati salah satu faktor minat menabung anggota. Karena meliputi dekat, mudah dijangkau dengan kendaraan, tempat yang nyaman maka anggota akan merasa aman.

c. Faktor Layanan

Menurut saudari Lia Munjaeni selaku admin di KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati, beliau menjelaskan bahwa:

“Untuk pelayanan yang kami berikan kepada anggota sesuai dengan standar operasional prosedur, kami berusaha membuat anggota menjadi aman dan nyaman sehingga anggota tetap loyal ke kami, contohnya harus ramah dengan anggota, membantu anggota jika terdapat kendala.”⁵⁹

Seperti halnya dengan Layanan yang ada dikoperasi lain. Di KSPPS Berkah Alfath Mulia juga menerapkan standar operasional prosedur. Dengan keramahan serta cepat dapat menjadi faktor kenyamanan dengan anggota. Pernyataan tersebut seperti yang

⁵⁶Hasil wawancara dengan Ibu Mini selaku Anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang lahar Tlogowungu Pati, Pada tanggal 1 Februari 2017.

⁵⁷Hasil wawancara dengan Ibu Suparni selaku Anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia cabang lahar Tlogowungu Pati pada tanggal 31 Januari 2017.

⁵⁸Hasil wawancara dengan Ibu Sri Murni selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati pada tanggal 1 Februari 2017.

⁵⁹Hasil wawancara dengan saudari Lia Munjaeni selaku admin di KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati, pada tanggal 31 Januari 2017.

disampaikan Bapak Romli selaku Kepala Cabang KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati menjelaskan bahwa:

“Pelayanan sesuai dengan SOP seperti keramahan, kecepatan, pengetahuan koperasi syariah, penguasaan komputer, dan yang paling penting bisa mengayomi dan membuat aman serta nyaman anggota.”⁶⁰

Pelayanan yang ramah dan cepat maka akan menumbuhkan perkembangan anggota. Dengan demikian anggota akan merasa aman dan nyaman serta semakin loyal. Seperti pernyataan Ibu Khomsiatun selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati beliau menerangkan bahwa:

“Sistem pelayanannya bagus, ramah, sopan.”⁶¹

Pernyataan tersebut hampir sama dengan yang dirasakan Ibu Sri Murni selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia cabang Lahar Tlogowungu Pati, beliau menjelaskan bahwa:

“Pelayanan baik, selalu dibantu kalau saya ada kendala.”⁶²

Hal tersebut senada dengan Ibu Mini selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati, beliau menjelaskan bahwa:

“Pelayanan sama dengan koperasi lain orangnya ramah, cepat sehingga menjadi nyaman dan merasa aman.”⁶³

Selanjutnya wawancara dengan bapak Sujo selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati, beliau mengatakan bahwa:

“Kalau menurut saya pelayanan yang diberikan memuaskan, selain prosesnya yang cepat, praktis dan lebih aman daripada disimpan dirumah.”⁶⁴

⁶⁰Hasil wawancara dengan Bapak Romli selaku Kepala cabang KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati pada tanggal 30 Januari 2017.

⁶¹Hasil wawancara dengan Ibu Khomsiatun selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati pada tanggal 2 Februari 2017.

⁶²Hasil wawancara dengan Ibu Sri Murni selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati pada tanggal 1 Februari 2017.

⁶³Hasil wawancara dengan Ibu Mini selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati, pada tanggal 3 Februari 2017.

Menurut Ibu Suparni selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati yang menjelaskan bahwa:

“Pelayanan yang sama dengan koperasi yang lain, ramah, sopan, cepat.”⁶⁵

Dalam hal pelayanan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati sudah memberikan standar operasional prosedur (SOP) untuk anggota yang pada umumnya sama seperti perbankan lainnya.

d. Faktor Bagi Hasil

Menurut Bapak Romli selaku Kepala cabang KSPPS Berkah Alfath mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati, beliau memaparkan sebagai berikut:

“Balas jasa yang kami berikan kepada anggota berupa bagi hasil yang sifatnya tidak tetap melainkan sesuai dengan keuntungan yang diperoleh setiap bulannya, akan tetapi nisbah atau bagi hasil yang kami berikan kepada anggota berbeda-beda sesuai dengan jenis simpanan yang anggota ikuti. Contohnya Simpanan Alfath nisbah 0,5%, simpanan Alfath Berjangka jangka waktu 3 bulan nisbah 40 : 60, jangka waktu 6 bulan nisbah 45 : 50, sedangka jangka waktu 12 bulan nisbah 50 : 50, dan simpanan Peduli Siswa dengan nisbah 0,7%. Jadi untuk besar kecilnya bagi hasil yang diberikan kepada anggota tergantung tingkat keuntungan yang diperoleh pada bulan tersebut.”⁶⁶

Dari sisi bagi hasil di KSPPS Berkah Alfath Mulia cabang Lahar Tlogowungu Pati memberikan bagi hasil sesuai dengan kesepakatan. Akan tetapi sifatnya tidak tetap tergantung dengan pendapatan dari koperasi tersebut. Menurut Saudari Lia Munjaeni selaku Admin KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati yang menjelaskan bahwa:

⁶⁴Hasil wawancara dengan Bapak Sujo selaku Anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia cabang Lahar Tlogiwungu Pati, pada tanggal 30 Januari 2017.

⁶⁵Hasil wawancara dengan Ibu Suparni selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia cabang Lahar Tlogowungu Pati pada tanggal 31 Januari 2017.

⁶⁶Hasil Wawancara dengan Bapak Romli selaku kepala cabang KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati, pada tanggal 30 Januari 2017.

“Bagi hasil yang diberikan kepada anggota didapat setiap bulan. Dan dengan masing-masing nisbah yang telah disepakati.”⁶⁷

Pernyataan tersebut senada dengan Ibu Khomsiatun selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati, beliau menjelaskan bahwa:

“Bagi hasil lebih banyak daripada koperasi yang lain.”⁶⁸

Menurut Ibu Mini selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati, beliau menjelaskan bahwa:

“Bagi hasil yang diberikan KSPPS BAM lebih besar dari koperasi yang lain.”⁶⁹

Menurut Ibu Suparni selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati beliau menjelaskan bahwa:

“Bagi hasil standar sama dengan koperasi lain dan sudah sesuai dengan kesepakatan.”⁷⁰

Menurut Ibu Sri Murni selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati, menjelaskan bahwa:

“Tingkat bagi hasil sama dengan yang lain, akan tetapi bagi hasil si suka lebih banyak.”⁷¹

Pernyataan tersebut dirasakan juga dengan Bapak Sujo, selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia cabang Lahar Tlogowungu Pati, beliau menjelaskan bahwa:

“Bagi hasil yang saya dapatkan standar hampir sama dengan koperasi yang lain. Karena menurut saya bagi hasil tidak begitu penting. Yang penting uang aman.”⁷²

⁶⁷Hasil wawancara dengan saudari Lia Munjaeni selaku admin KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati pada tanggal 31 Januari 2017.

⁶⁸Hasil wawancara dengan Ibu Khomsiatun selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati, pada tanggal 2 Februari 2017.

⁶⁹Hasil wawancara dengan Ibu Mini selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati, pada tanggal 3 Februari 2017.

⁷⁰Hasil wawancara dengan Ibu Suparni selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati pada tanggal 31 Januari 2017.

⁷¹Hasil wawancara dengan Ibu Sri Murni selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati pada tanggal 1 Februari 2017.

⁷²Hasil wawancara dengan Bapak Sujo selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati, pada tanggal 30 Januari 2017.

Dalam hal bagi hasil KSPPS Berkah Alfath Mulia cabang Lahar Tlogowungu Pati sudah memberikan bagi hasil kepada anggota setiap bulan sesuai dengan nisbah kesepakatan diawal.

3. Data Faktor Yang Paling Dominan Menumbuhkan Minat Menabung Anggota di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber terkait tentang faktor yang paling dominan menumbuhkan minat menabung anggota di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati, penjelasannya sebagai berikut:

Menurut M. Zaenul Arifin selaku kepala cabang KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati, beliau menjelaskan bahwa:

“Kalau menurut saya faktor paling dominan disini itu layanan, yaitu layanan yang sudah menjadi ciri khas kami ramah, mudah dan prosesnya cepat dan amanah. Selain itu juga fasilitas yang mendukung sistem online yang memudahkan anggota untuk menabung dan mengambil simpanannya di kantor cabang KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah.”⁷³

Menurut Ibu Nur Asfiyah selaku Teller KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati menjelaskan bahwa:

“Faktor paling dominan anggota menabung itu layanan dengan fasilitas jemput bola.”⁷⁴

Wawancara selanjutnya dengan Ibu Rustami selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati, beliau berkata bahwa:

“Kalau menurut saya lebih cenderung ke layanan.”⁷⁵

⁷³Hasil wawancara dengan bapak M. Zaenul Arifin selaku kepala cabang KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati, pada tanggal 24 Januari 2017.

⁷⁴Hasil wawancara dengan Ibu Nur Asfiyah selaku teller KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati, pada tanggal 24 Januari 2017.

⁷⁵Hasil wawancara dengan Ibu Rustami selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati pada tanggal 26 Januari 2017.

Menurut Ibu Sri Subekni selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati, beliau menjelaskan bahwa:

“Lebih condong ke layanan, karena pegawainya ramah dan baik.”⁷⁶

Menurut Ibu Sumini selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati menjelaskan bahwa:

“Menurut saya lebih ke pelayanan, pelayanan yang diberikan saya merasa puas.”⁷⁷

Menurut Ibu Karmi selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati beliau berkata bahwa:

“Pelayanan, karena pelayanannya yang antar jemput memudahkan saya untuk menabung.”⁷⁸

Sedangkan menurut bapak Abdul Hadi selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah menjelaskan bahwa:

“Kalau saya ke pelayanan, selain pegawainya ramah dan baik juga fasilitas yang diberikan itu memuaskan.”⁷⁹

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber maka faktor dominan minat menabung di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati adalah Layanan. Karena pelayanan yang ramah, cepat dan amanah dengan berbagai macam fasilitas yang ditawarkan kepada anggota dapat membuat anggota merasa puas.

Sedangkan faktor yang paling dominan menumbuhkan minat menabung di KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati adalah sebagai berikut:

Menurut Bapak Romli selaku kepala cabang KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati beliau memaparkan bahwa:

⁷⁶ Hasil wawancara dengan Ibu Sri Subekni selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati pada tanggal 27 Januari 2017.

⁷⁷ Hasil wawancara dengan Ibu Rustami selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati pada tanggal 27 Januari 2017.

⁷⁸ Hasil wawancara dengan Ibu Karmi selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati pada tanggal 28 Januari 2017.

⁷⁹ Hasil wawancara dengan Bapak Abdul Hadi selaku anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati pada tanggal 28 Januari 2017.

“Faktor dominan kalau menurut saya bagi hasil, karena bagi hasil disini lebih besar dari koperasi yang lain.”⁸⁰

Menurut Saudari Lia Munjaeni selaku Admin KSPPS Berkah Alfath Mulia cabang Lahar Tlogowungu Pati menjelaskan bahwa:

“Faktor dominan menurut saya lokasi, lokasi yang dekat sama masyarakat selain itu juga dekat sama pasar dan sekolah-sekolah.”⁸¹

Menurut Ibu Suparni selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati menjelaskan bahwa:

“Kalau saya lebih cenderung ke lokasi karena yang dekat dengan rumah.”⁸²

Menurut Ibu Sri Murni selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati, menjelaskan bahwa:

“Lokasi, soalnya dekat rumah.”⁸³

Menurut Bapak Sujo selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati, menjelaskan bahwa:

“Kalau saya lebih memilih layanan, pelayanan sopan dan ramah.”⁸⁴

Menurut Ibu Khomsiatun selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati, menjelaskan bahwa:

“Kalau saya lebih ke lokasi iya itu tadi karena dekat sama rumah.”⁸⁵

Menurut Ibu Mini selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati, menjelaskan bahwa:

“Saya lebih cenderung lokasi.”⁸⁶

⁸⁰Hasil wawancara dengan Bapak Romli selaku kepala cabang KSPPS Berkah Alfath Mulia cabang Lahar Tlogowungu Pati pada tanggal 30 Januari 2017.

⁸¹Hasil wawancara dengan saudari Lia Munjaeni selaku Admin KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati pada tanggal 31 Januari 2017.

⁸²Hasil wawancara dengan Ibu Suparni selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati pada tanggal 31 Januari 2017.

⁸³Hasil wawancara dengan Ibu Sri Murni selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati pada tanggal 1 Februari 2017.

⁸⁴Hasil wawancara dengan Bapak Sujo selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati pada tanggal 30 Januari 2017.

⁸⁵Hasil wawancara dengan Ibu Khomsiatun selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati pada tanggal 2 Februari 2017.

⁸⁶Hasil wawancara dengan Ibu Mini selaku anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati pada tanggal 3 Februari 2017.

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa narasumber maka yang menjadi faktor dominan minat menabung anggota KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati adalah faktor lokasi. Disamping itu lokasi yang strategis, yang berada ditengah-tengah desa dan dekat dengan rumah anggota sehingga anggota memutuskan menabung di KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Togowungu Pati.

4. Data Perbandingan Faktor Minat Menabung Anggota Antara KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dengan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati

Produk-produk simpanan dan prosedur pengajuan pembukaan rekening simpanan di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Lahar Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati tidak jauh berbeda.

Berdasarkan hasil penelitian pada kedua Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah tersebut maka yang menjadi faktor minat menabung anggota pada KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati maupun KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati terlihat dari segi Promosi, Lokasi, Layanan, dan Bagi Hasil maka dapat dikomparasikan sebaga berikut:

Dalam promosi yang dilakukan oleh KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati melakukan promosi melalui marketing yang terjun langsung untuk sosialisasi ke sekolah-sekolah, organisasi, pasar tradisional ataupun lainnya dengan bagi-bagi brosur dengan bekerjasama untuk pembukaan rekening simpanan. Sedangkan promosi yang dilakukan oleh KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati adalah marketing terjun langsung untuk menawarkan dan membagi-bagikan brosur dan bekerjasama dengan sekolahan, organisasi, Ibu-Ibu PKK, pasar tradisional, dan lain sebagainya.

Mengenai strategi lokasi dari KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Lahar Tlogowungu Pati bertempat di kios pasar Tlogowungu jadi

memudahkan pedagang yang ada di pasar untuk menabung. Sedangkan strategi lokasi dari KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati bertempat di tengah-tengah pedesaan tepatnya di Desa Lahar Kecamatan Tlogowungu sehingga memudahkan masyarakat untuk menabung di KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati.

Dalam pelayanan yang diberikan terhadap anggota, KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dalam melayani anggota sesuai dengan pelayanan yang ramah, mudah dan proses cepat serta aman juga dengan membantu memenuhi kebutuhan anggota dengan di sediakannya fasilitas pelayanan yang ada contohnya bisa online ke sesama KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah. Dengan sistem jemput bola atau marketing menarik langsung maka memudahkan anggota untuk menabung. Sedangkan dalam pelayanan yang diberikan terhadap anggota, KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati dalam melayani anggota sesuai dengan standar pelayanan atau standar operasional prosedur (SOP) yang berlaku.

Dalam hal pemberian balas jasa atau bagi hasil yang di berikan kepada anggota, KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati memberikan bagi hasil tidak ditentukan di awal secara pasti akan tetapi sesuai dengan keuntungan yang di dapatkan setiap bulan sesuai dengan akad pada jenis simpanan. Jika akad wadiah maka berupa Bonus untuk si rela, si mapan, sidik amal, arisan wisata ukhuwah, simwapres, si Qurban. sedangkan untuk akad mudharabah untuk simpanan sukarela berjangka yang nisbahnya si suka 3 bulan 50% , dan 6 bulan 65%. Sedangkan KSPPS Berkah Alfath Mulia memberikan bagi hasil sesuai dengan keuntungan yang didapat dari pihak koperasi setiap bulannya. Akan tetapi nisbah yang diberikan kepada anggota sudah ditentukan diawal dengan akad mudharabah dengan ketentuan 0,5% bagi Simpanan Alfath, 1% bagi simpanan Alfath Berjangka dan Simpanan Peduli siswa 0,7% yang di dapatkan setiap bulannya.

B. Analisis dan Pembahasan

1. Analisis Faktor Minat Menabung Anggota di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati

Seperti halnya lembaga keuangan lainnya yang berfungsi untuk menghimpun dana dari masyarakat. Untuk menumbuh kembangkan usaha koperasi syariah, maka para pengurus harus memiliki strategi pencarian dana. Sumber dana dapat diperoleh dari anggota, pinjaman atau dana-dana yang bersifat hibah atau sumbangan. Semua jenis sumber dana tersebut dapat diklarifikasikan sifatnya ada yang komersil, hibah atau sumbangan atau sekedar titipan saja. Pengertian dari penghimpun dana adalah mengumpulkan atau mencari dana dengan cara membeli dari masyarakat luas. Pembelian dana dari masyarakat ini dilakukan oleh setiap lembaga keuangan dengan menggunakan berbagai macam strategi dan transparasi produk agar masyarakat mau menanamkan dananya dalam bentuk simpanan.

Untuk menghimpun dana dari masyarakat KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati melakukan dengan menawarkan produk simpanan kepada masyarakat. Produk simpanan yang ditawarkan kepada masyarakat dengan cara mengadakan kegiatan promosi, menurut Rambat dan Hamdani, bauran promosi meliputi: 1) penjualan tatap muka (*personal selling*), *personal selling* merupakan suatu penyajian suatu produk kepada konsumen akhir yang dilakukan oleh tenaga penjual perusahaan. 2) periklanan, periklanan merupakan bentuk komunikasi impersonal yang digunakan oleh perusahaan barang atau jasa dengan tujuan memberikan informasi, membujuk, mengingatkan dan pemantapan. 3) promosi penjualan, pengertian promosi penjualan adalah semua kegiatan yang dimaksudkan untuk meningkatkan produk dari produsen sampai pada penjualan akhirnya. 4) hubungan masyarakat, merupakan kiat pemasaran penting lainnya dimana perusahaan tidak hanya harus berhubungan dengan pelanggan, pemasok dan penyalur, tetapi juga harus berhubungan dengan kumpulan kepentingan publik

yang lebih besar. 5) informasi dari mulut ke mulut ikaln ini bersifat referensi dari orang lain, dan referensi ini dilakukan dari mulut ke mulut. 6) pemasaran langsung, merupakan unsur terakhir dalam bauran komunikasi dan promosi.⁸⁷

Untuk menghimpun dana dari masyarakat, yang dilakukan oleh KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati adalah selain dari promosi dari mulut ke mulut, dengan *marketing* terjun langsung ke lapangan untuk menawarkan produk simpanan dengan bagi-bagi brosur, dengan mengadakan sosialisasi mengenai produk simpanan ke organisasi, mengadakan promosi ke media sosial dan lain sebagainya.

Sebelum terjadinya perjanjian antara pihak KSPPS dan anggota, pihak KSPPS menjelaskan terlebih dahulu tentang produk simpanan yang ada di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Lahar Tlogowungu Pati. Pada saat anggota mengisi formulir pembukaan rekening simpanan, anggota sudah bisa dikatakan melakukan perjanjian antara anggota dan pihak KSPPS, dan dalam lembaga keuangan syariah perjanjian tersebut disebut akad.

Akad adalah ikatan, keputusan, penguatan atau perjanjian, kesepakatan atau transaksi yang dapat diartikan sebagai komitmen yang terbingkai dengan nilai-nilai syariah.⁸⁸ Akad merupakan kesepakatan KSPPS atau USPS Koperasi dan pihak lain yang memuat adanya hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak sesuai dengan prinsip syariah. Akad yang dipergunakan oleh KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah adalah akad *Wadiah yadh amanah* dan *Mudharabah muqayyadah*. Akad *wadiah yadh amanah* adalah dana titipan anggota kepada koperasi yang diizinkan untuk di kelola dalam usaha riil sepanjang dana tersebut belum diambil oleh pemiliknya. Mengingat dana tersebut dapat dikelola maka sepantasnya koperasi syariah memberikan kelebihan berupa bonus

⁸⁷Herry Sutanto dan Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, Pustaka Setia, Bandung, 2013, hlm. 380

⁸⁸Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2012, hlm. 35.

kepada si penitip, meski tidak ada larangan untuk tidak memberikan bonusnya. Sedangkan akad *Mudharabah Muqayyadah* digunakan dalam simpanan sukarela berjangka. Akad *mudharabah muayyadah* adalah bentuk kerja sama antara pemilik dana dengan koperasi syariah selaku pengusaha (*mudharib*) dimana penggunaan dana di batasi oleh ketentuan yang dipersyaratkan oleh pemilik dana.⁸⁹

Selain promosi adalah faktor lokasi, lokasi merupakan bagian dari *marketing mix place* atau distribusi. Distribusi mempunyai peranan yang sangat penting dalam membantu perusahaannya memastikan produknya. Karena tujuan dari distribusi itu sendiri adalah menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen pada waktu dan tempat. Dalam menentukan tempat yang mudah dan terjangkau akan memudahkan konsumen untuk mengetahui, mengamati dan memahami produk atau jasa yang ditawarkan. Secara umum faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi diantaranya lingkungan masyarakat, kedekatan dengan pasar, tenaga kerja yang mencukupi kebutuhan organisasi, ataupun biaya transportasi.⁹⁰ Dalam pemilihan lokasi KSPPS Yaumi Maziyah Assa'adah bertempat di kios pasar Tlogowungu Pati dimana lokasi yang dipilih adalah yang dekat dengan pasar.

Dalam layanan meliputi nilai tambah, rentang, kualitas pelayanan, standar kinerja, pemasaran kebutuhan, ekspektasi pelanggan dan kepercayaan. Dalam pelayanan yang diberikan oleh KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah terhadap anggota sudah sesuai dengan standar pelayanan prosedur yakni yang menjadi ciri khas dari KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah adalah pelayanan yang ramah, mudah dan proses yang cepat serta amanah sehingga membuat anggota merasa aman dan percaya. Dengan sistem jemput bola atau marketing menarik langsung

⁸⁹ Nur S. Buchori, *Koperasi Syariah*, Kelompok Masmedia Buana Pustaka, Sidoarjo, 2009, hlm. 30.

⁹⁰ T. Hani Handoko, *Dasar-dasar Manajemen Produksi dan Operasi*, Yogyakarta, 2000, hlm 66.

maka memudahkan anggota untuk menabung, serta dengan adanya sistem Online yang sekarang ini memudahkan anggota jika ingin menabung atau menarik uangnya dapat ditarik atau ditabung melalui kantor cabang KSPPS Yaummi Maziyah Ass'adah.

Dalam koperasi syariah anggota simpanan diberikan bagi hasil dan imbal jasa atau bonus yang besarnya ditetapkan oleh pengurus. Pembagian hasil usaha dalam perbankan syariah ditetapkan dengan menggunakan nisbah. Nisbah yaitu presentase yang disetujui oleh kedua pihak dalam menentukan bagi hasil atas usaha yang dikerjasamakan. Bagi hasil ditetapkan dengan rasio nisbah yang disepakati antara pihak yang melaksanakan akad.⁹¹ Pelaksanaan bagi hasil di KSPPS Yaummi Maziyah Ass'adah Cabang Tlogowungu Pati dilakukan setiap bulan. Untuk simpanan yang akadnya *wadiah yadh amanah* maka perhitungannya dengan imbal jasa atau bonus yang berdasarkan kepada kebijakan operasional koperasi tersebut. Sedangkan simpanan yang menggunakan akad *mudharabah muqayyadah* maka pendapatan bagi hasil usaha berdasarkan nisbah yang telah disepakati.

2. Analisis Faktor Minat Menabung Anggota di KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati

Seperti halnya lembaga keuangan lainnya yang berfungsi menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan dana kepada masyarakat, koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah Berkah Alfath Mulia mempunyai produk menghimpun dana dari masyarakat dengan memberikan fasilitas disetiap produk yang berbeda juga menyalurkan dana yang telah terhimpun dengan melakukan pembiayaan untuk masyarakat yang lagi membutuhkan dana.

Untuk menghimpun dana dari masyarakat KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati melakukan dengan menawarkan produk simpanan kepada masyarakat. Produk simpanan yang ditawarkan

⁹¹ Ismail, *Perbankan Syari'ah*, Prenadamedia Group, Jakarta, 2016, hlm. 95-96.

kepada masyarakat dengan cara mengadakan kegiatan promosi, promosi perorangan yang terdiri dari saluran lingkungan sosial seperti teman, tetangga dan saudara.

Sedangkan bauran promosi meliputi: 1) periklanan yaitu semua bentuk penyajian dan promosi non-personal atas ide, barang atau jasa yang dilakukan oleh bank sponsor tertentu. 2) promosi penjualan yaitu berbagai insentif jangka pendek untuk mendorong keinginan mencoba atau membeli suatu produk atau jasa. 3) hubungan masyarakat dan publisitas yaitu berbagai program untuk mempromosikan dan atau melindungi citra bank atau masing-masing produknya. 4) penjualan perorangan adalah interaksi langsung antara salesman bank dan satu atau lebih calon pembeli guna melakukan presentasi, menjawab pertanyaan dan menerima pesan. 5) pemasaran langsung adalah penggunaan surat, telepon, faksimili, e-mail dan alat-alat penghubungan nonpersonal lainnya untuk berkomunikasi secara langsung dengan atau mendapatkan tanggapan dari pelanggan dan calon pelanggan.⁹²

Untuk menghimpun dana dari masyarakat KSPPS Berkah Alfath Mulia melakukan promosi dari mulut ke mulut, marketing terjun langsung ke lapangan, marketing bagi-bagi brosur, dan bekerja sama dengan ibu PKK serta ke sekolah-sekolah dengan mengadakan sosialisasi mengenai produk tabungan yang ada.

Dalam hal ini sebelum terjadinya perjanjian antara pihak KSPPS dan calon anggota, pihak KSPPS terlebih dahulu memberikan penjelasan kepada calon anggota tentang produk simpanan yang ada di KSPPS Berkah Alfath Mulia cabang tlogowungu. Sehingga dalam hal ini bahwa KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Tlogowungu pati ini sudah melakukan kewajibannya untuk memberikan informasi kepada calon anggota mengenai suatu produk simpanan dalam KSPPS tersebut.

Pada saat calon anggota datang dan mengisi formulir pembukaan rekening simpanan, pada saat itu calon anggota sudah bisa dikatakan

⁹²Herry Sutanto dan Khaerul Umam, *Op. Cit*, hlm. 380.

melakukan perjanjian dengan KSPPS Berkah Alfath Mulia cabang Tlogowungu maka perjanjian tersebut dalam lembaga keuangan syariah disebut dengan akad.

Akad merupakan kesepakatan tertulis antara KSPPS atau USPS Koperasi dan pihak lain yang memuat adanya hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak sesuai dengan Prinsip Syariah. Akad yang digunakan dalam KSPPS Berkah Alfath Mulia cabang Tlogowungu Pati adalah akad *Mudharabah*, akad *Mudharabah* yaitu bentuk kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis. Akad *mudharabah* terpenuhi sempurna apabila memenuhi rukun-rukunnya, yaitu :

- a. *Shahibul maal* (pemilik dana)
- b. *Mudharib* (pengelola)
- c. Usaha/pekerjaan yang akan dibagihasilkan harus ada
- d. Nisbah bagi hasil harus jelas dan sudah ditetapkan di awal sebagai patokan dasar nasabah dalam menabung.
- e. *Ijab Qabul* antara pihak *shahibul maal* dan *mudharib*.⁹³

Selain promosi, faktor lain adalah lokasi. Lokasi merupakan Tempat berbagai kegiatan perusahaan untuk membuat produknya terjangkau dan tersedia bagi pasar sarannya. Dalam menentukan tempat yang mudah dan terjangkau akan memudahkan konsumen untuk mengetahui, mengamati dan memahami produk atau jasa yang ditawarkan. Secara umum faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi diantaranya lingkungan masyarakat, kedekatan dengan pasar, tenaga kerja yang mencukupi kebutuhan organisasi, ataupun biaya transportasi.⁹⁴ Dalam pemilihan lokasi, KSPPS Berkah Alfath Mulia cabang Lahar Tlogowungu berada di tengah-tengah pedesaan sehingga dapat memudahkan masyarakat untuk menabung.

⁹³ M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah*, Pustaka Setia, Bandung, 2012, hlm, 141.

⁹⁴ T. Hani Handoko, *Op.Cit*, hlm 66.

Selain promosi dan lokasi, faktor selanjutnya adalah layanan. Dimana menurut Gronroos pelayanan adalah suatu aktivitas atau serangkaian aktivitas yang bersifat tidak kasat mata (tidak dapat diraba) yang terjadi sebagai akibat adanya interaksi antara konsumen dengan karyawan atau hal-hal lain yang disediakan oleh perusahaan pemberi pelayanan yang dimaksudkan untuk memecahkan permasalahan konsumen/pelanggan.⁹⁵ Pelayanan yang diberikan oleh KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati kepada anggota sesuai dengan standar operasional prosedur yang telah diterapkan di KSPPS tersebut. Dengan kualitas pelayanan yang memuaskan maka dapat membuat anggota menjadi lebih percaya akan produk simpanan yang ada di KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu.

Faktor minat menabung selanjutnya adalah bagi hasil. Dimana bagi hasil merupakan dimana kedua belah pihak akan berbagi keuntungan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Bagi hasil ditetapkan dengan rasio nisbah yang telah disepakati antara pihak yang melaksanakan akad pada saat akad dengan berpedoman adanya kemungkinan keuntungan atau kerugian.⁹⁶

Pelaksanaan bagi hasil di KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati menggunakan akad mudharabah mutlaqah yang mana akad kerjasama usaha antara dua belah pihak, yaitu dengan anggota dan pengelola dan keuntungan dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak akan tetapi jika kerugian atas pengelolaan dana yang bukan disebabkan kelalaian atau kesalahannya pengelola maka tidak mempunyai kewajiban untuk mengembalikannya, akan tetapi jika pihak pengelola melakukan kesalahan maka pihak pengelola wajib mengembalikannya kepada anggota. Dalam memberikan bagi hasil KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati dilakukan

⁹⁵ Ratminto, Atik Septi Winarsih, *Manajemen Pelayanan : Pengembangan Model Konseptual, Penerapan Citizen's Charter dan Standar Pelayanan Minimal*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2007, hlm. 2.

⁹⁶ Ismail, *Op.Cit*, hlm. 24.

setiap bulan, dengan mekanisme sifatnya yang tidak tetap berdasarkan keuntungan KSPPS yang diperoleh pada bulan tersebut. Apabila pendapatan KSPPS meningkat maka bagi hasil yang diberikan akan meningkat, akan tetapi jika pendapatan menurun maka bagi hasil yang diberikan kepada anggota juga menurun sesuai dengan kesepakatan.

3. Analisis Faktor Yang Paling Dominan Menumbuhkan Minat Menabung Anggota di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati

Minat menabung pada dasarnya adalah bagian dari komponen perilaku dalam sikap menggunakan produk tabungan. Menabung adalah tindakan yang dianjurkan oleh Islam, karena dengan menabung berarti seorang muslim mempersiapkan diri untuk pelaksanaan perencanaan masa yang akan datang, sekaligus untuk menghadapi hal-hal yang tidak diinginkan. Dengan begitu, minat menabung di KSPPS semakin meningkat meliputi beberapa faktor yaitu faktor promosi, faktor lokasi, faktor layanan dan faktor bagi hasil.

Berdasarkan hasil pemaparan dari anggota, bahwa faktor yang paling dominan menumbuhkan minat menabung anggota di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati adalah faktor pelayanan, karena faktor pelayanannya yang ramah dan cepat sehingga anggota lebih percaya dan mempunyai jaminan rasa aman dan nyaman.

Sedangkan faktor yang paling dominan menumbuhkan minat menabung anggota di KSPPS Berkah Alfath Mulia cabang Lahar Tlogowungu Pati adalah faktor lokasi, karena lokasi yang berada di pedesaan sehingga memudahkan masyarakat sekitar untuk menabung di KSPPS tersebut.

4. Analisis Perbandingan Faktor Minat Menabung Anggota Para KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dengan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati Menurut Teori Abraham Maslow

Dari hasil penelitian yang telah penulis lakukan, maka penulis akan memberikan pengertian mengenai komparasi faktor minat menabung dan faktor yang menjadi minat menabung anggota di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati dari segi faktor promosi, faktor lokasi, faktor layanan dan faktor bagi hasil.

Dari segi promosi produk simpanan KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati melalui mulut ke mulut, marketing terjun langsung ke lapangan, bagi-bagi brosur, iklan, lewat sosial media, pemberian hadiah dari berbagai macam simpanan. Misalnya Simpanan Pendidikan Amanah dan Leluasa mendapatkan hadiah paket belajar setiap bulan juli, simpanan siswa berprestasi mendapat hadiah setiap bulan juli dan januari, dan Simpanan Arisan Wisata Ukhuwah mendapat hadiah wisata pada pertengahan periode. Sedangkan pada KSPPS Berkah Alfath Mulia cabang Lahar Tlogowungu Pati bentuk promosinya lewat bagi-bagi brosur, menggunakan sosial media, marketing terjun langsung ke lapangan, melalui tetangga dan saudara, serta bekerjasama dengan Ibu-ibu PKK. Selain itu di simpanan Alfath Peduli siswa akan mendapatkan ana beasiswa untuk siswa tidak mampu dan *collecting fee*, sesuai kebijakan KSPPS Berkah Alfath Mulia.

Dari segi lokasi, KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati bertempat di kios pasar Tlogowungu sehingga memudahkan pedagang dan masyarakat sekitar untuk menabung. Sedangkan dari KSPPS Berkah Alfath Mulia cabang Lahar Tlogowungu Pati bertempat di tengah-tengah desa Lahar sehingga memudahkan masyarakat sekitar untuk menabung.

Dari segi pelayanan, KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Lahar Tlogowungu pati sesuai dengan prosedur pelayanan yang ramah, mudah serta pelayanan yang cepat sehingga anggota merasa percaya dan mendapatkan jaminan rasa aman. Dengan sistem jemput bola atau marketing menarik langsung maka memudahkan anggota untuk menabung, serta dengan adanya sistem Online yang sekarang ini memudahkan anggota jika ingin menabung atau menarik uangnya dapat ditarik atau ditabung melalui kantor cabang KSPPS Yaummi Maziyah Ass'adah. Sedangkan KSPPS Berkah Alfath Mulia cabang Lahar Tlogowungu Pati dengan standar operasional prosedur yang berlaku.

Dari segi Bagi Hasil atau balas jasa merupakan pembagian atas hasil usaha yang telah dilakukan oleh pihak-pihak yang melakukan perjanjian. KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati menggunakan akad *wadiah yadh amanah* dimana sistem bagi hasil atau balas jasa yang diberikan kepada anggota adalah bonus. Dan bonus itu akan diberikan setiap bulannya, jika pendapatan KSPPS tersebut meningkat maka bonusnya juga akan meningkat begitupun sebaliknya. Sedangkan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati menggunakan akad *mudharabah mutlaqah* dimana dalam penentuan besar

Dengan adanya perbandingan faktor minat menabung anggota keduanya sama-sama diminati oleh anggota, akan tetapi pihak KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Tlogowungu Pati terlihat paling banyak diminati oleh anggota dalam hal pelayanan yang diberikan, karena pelayanan yang diberikan KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati sangat ramah, mudah serta cepat sehingga anggota menjadi lebih percaya dan merasa aman jika anggota menabung di KSPPS tersebut.

Sedangkan pada KSPPS Berkah Alfath Mulia cabang Lahar Tlogowungu Pati lebih banyak diminati anggota dari segi lokasi. Dari segi lokasi yang ditengah-tengah pedesaan sehingga memudahkan anggota untuk menabung.

Dari penjelasan tersebut dapat diketahui bahwa dari keduanya sama-sama mempengaruhi anggota memilih dalam mengambil keputusan untuk menabung. Dari keunggulan-keunggulan maupun fasilitas yang diberikan dari masing-masing KSPPS Yummi Maziyah Assa'adah Cabang Lahar Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Tlogowungu Pati. Untuk lebih jelasnya dapat dipahami dengan tabel di bawah ini:

Tabel 4.3

Perbandingan Faktor Minat Menabung Antara KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati

No.	Faktor	KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati	KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati
1	Promosi	<ul style="list-style-type: none"> -Menawarkan produk simpanan yang sesuai dengan kebutuhan anggota. -Sosial media seperti facebook, web, dll -Penyebaran brosur dan memberikan hadiah untuk yang menabung di simpanan sidik amal, simwapres, dan simpanan Pendidikan Amanah dan Leluasa -Bekerjasama dengan sekolah, -Marketing terjun langsung 	<ul style="list-style-type: none"> -Menawarkan produk simpanan yang sesuai dengan kebutuhan anggota. -Sosial media seperti Facebook, -Penyebaran brosur, serta memberikan beasiswa bagi yang menyimpan di simpanan Alfath Peduli siswa. -Bekerjasama dengan sekolah, sosialisasi dengan Ibu-Ibu PKK, Ibu-ibu

		ke lapangan dengan sistem jemput bola	Muslimat.
2	Lokasi	Lokasi yang strategis bertempat di Kios Pasar Tlogowungu Pati	Lokasi yang berada ditengah-tengah pedesaan Desa Lahar Tlogowungu Pati
3	Pelayanan	Sesuai dengan standar pelayanan yang digunakan yang sudah menjadi ciri khas pelayanan yang ramah, mudah dan proses cepat serta amanah, dengan sistem jemput bola atau marketing menarik langsung maka memudahkan anggota untuk menabung, serta dengan adanya sistem Online yang sekarang ini memudahkan anggota jika ingin menabung atau menarik uangnya dapat ditarik atau ditabung melalui kantor cabang KSPPS Yaummi Maziyah Ass'adah.	Sesuai dengan Standar Operasional Prosedur. Adapun Admin memberikan informasi kepada anggota atau calon anggota mengenai sistem yang digunakan yakni meliputi kada yang digunakan, sistem bagi hasil, serta produk-produk yang ada di KSPPS Berkah Alfath Mulia. Pelayanan yang diberikan adalah Anggota datang langsung ke kantor cabang.
4	Bagi Hasil	Bagi hasil yang diterapkan adalah berbeda tergantung Akad yang digunakan dalam simpanan. Adapun	Pada produk simpanan di KSPPS Berkah Alfath Mulia menggunakan Akad <i>mudharabah mutlaqah</i>

		<p>simpanan sukarela, sidik amal, simwapres, si haji, si qurban, Arisan wisata Ukhuwah menggunakan akad <i>Wadiah yadh amanah</i> dengan nisbahnya berupa bonus yang tidak ditentukan. Sedangkan Simpanan sukarela berjangka menggunakan akad <i>mudharabah muaqayyadah</i> dimana bagi hasilnya sudah ditentukan dan telah disepakati oleh kedua belah pihak.</p>	<p>dimana bagi hasil yang suah ditentukan dan telah disepakati oleh kedua belah pihak.</p>
--	--	--	--

Melihat perbedaan di atas, dapat peneliti analisis bahwa yang menjadi faktor minat menabung anggota meliputi promosi, lokasi, pelayanan dan bagi hasil. Melihat faktor tersebut terdapat unsur motivasi, sosial dan emosional yang muncul adanya minat seseorang. Hal ini sesuai dengan teori Abraham Maslow yang dikemukakan oleh Philip Kotler (2008) berpendapat bahwa kebutuhan seseorang terlihat dari tingkatan atau hirarkhi kebutuhan, yaitu:

- (1) Kebutuhan fisik: meliputi lapar, haus, perlindungan, seksualitas, dan kebutuhan badan lainnya,
- (2) Kebutuhan keamanan atau keselamatan: meliputi kemandirian dan proteksi dari bahaya fisik dan emosional,
- (3) Kebutuhan sosial: meliputi mencakup ketergantungan, rasa memiliki, rasa terima dan persahabatan,
- (4) Kebutuhan pribadi: meliputi mencakup faktor percaya diri internal seperti kebanggaan diri, otonomi dan prestasi; dan faktor percaya diri eksternal seperti status, pengakuan dan perhatian, dan
- (5) Kebutuhan aktualisasi diri: meliputi kendali untuk menjadi apa yang

seseorang mampu untuk menjadi sesuatu, termasuk perkembangan, pencapaian potensi seseorang, dan pemenuhan hasrat diri.

Klasifikasi motivasi manusia yang paling sering dikutip adalah yang sering dikembangkan oleh Abraham Maslow sebagaimana dikutip oleh Philip Kotler yang mengidentifikasikan lima kebutuhan dasar manusia: (1) Fisik, (2) Keamanan, (3) Cinta, (4) Pribadi, dan (5) Aktualisasi diri. Argumen dari Abraham H. Maslow yang disitir oleh Hasibuan adalah bahwa manusia dimotivasi oleh satu hirarki kebutuhan, ketika kebutuhan lebih rendah terpenuhi, maka kebutuhan lebih tinggi pada urutan selanjutnya akan menggantikannya.⁹⁷

Jadi, minat menabung termasuk dalam kebutuhan pribadi, karena didalamnya terdapat faktor percaya diri internal seperti kebanggaan diri karena bias menabung, otonomi dan prestasi, karena memiliki kekayaan yang banyak dalam koperasi syariah; dan faktor percaya diri eksternal seperti status, pengakuan dan perhatian, karena memiliki kemampuan untuk membeli sesuatu yang diinginkan sebab mempunyai simpanan di koperasi syariah. Selain adanya kebutuhan pribadi, juga termasuk kebutuhan keamanan, karena uang yang disimpan atau ditabung sesuai pada tempatnya yaitu lembaga keuangan sehingga rasa aman terjaga dan terjamin dengan baik.

Dengan demikian, dapat dipahami bahwa analisis perbandingan faktor minat menabung anggota di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dengan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati menurut teori Abraham Maslow adalah termasuk kebutuhan pribadi, karena didalamnya terdapat faktor percaya diri internal seperti kebanggaan diri karena bias menabung, otonomi dan prestasi, karena memiliki kekayaan yang banyak dalam koperasi syariah; dan faktor percaya diri eksternal seperti status, pengakuan dan perhatian, karena memiliki kemampuan untuk membeli sesuatu yang diinginkan sebab mempunyai simpanan di koperasi syariah.

⁹⁷Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Erlangga, Jakarta, 2008, hlm. 179.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan dan pemaparan analisis bab sebelumnya, peneliti dapat menarik kesimpulan mengenai faktor minat menabung anggota dari segi promosi, segi lokasi, segi pelayanan dan segi bagi hasil di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati sebagai berikut:

1. Faktor minat menabung pada KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dalam menarik anggota yaitu dengan promosi, pelayanan, lokasi dan bagi hasil yang diberikan kepada anggota. Bentuk promosi yang dilakukan yaitu dengan menawarkan produk simpanan seperti marketing terjun langsung ke lapangan dengan bagi-bagi brosur, bekerjasama dengan sekolah, lewat sosial media, memberikan hadiah untuk simpanan sidikamal dan simwapres. Selain lokasi yang strategis yaitu di Kios Pasar Tlogowungu yang memudahkan anggota untuk menabung, serta pelayanannya yang ramah, mudah serta cepat dengan fasilitas yang memadai. Dengan adanya fasilitas *Online* maka memudahkan anggota untuk menabung di setiap Kantor Cabang KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati. Sedangkan dalam memberikan bagi hasil kepada anggota menggunakan akad *wadi'ah yadhamanah* dan untuk simpanan berjangka maka menggunakan akad *mudharabah muqayyadah* dimana jika mengalami untuk simpanan yang akadnya *wadiah* maka perhitungannya dengan timbal jasa atau bonus yang berdasarkan kepada kebijakan operasional koperasi tersebut. Sedangkan simpanan yang menggunakan akad *mudharabah muqayyadah* maka pendapatan bagi hasil usaha berdasarkan nisbah yang telah disepakati.
2. Faktor minat menabung pada KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati dalam menarik anggota dengan promosi, pelayanan,

lokasi, dan bagi hasil yang diberikan kepada anggota. Bentuk promosi yang dilakukan yaitu dengan menawarkan produk simpanan oleh marketing terjun langsung kelapangan dengan bagi-bagi brosur, sosialisasi ke ibu-ibu PKK, ibu-ibu muslimat, sosialisasi ke sekolah-sekolah, serta menggunakan sosial media seperti *facebook*. Selain promosi yaitu lokasi yang di tengah-tengah pedesaan sehingga memudahkan masyarakat sekitar untuk menabung, serta pelayanan yang sesuai dengan standar operasional prosedur yang ramah terhadap anggota sehingga anggota memilih merasa nyaman dan aman. Sedangkan dalam memberikan bagi hasil kepada anggota menggunakan akad *mudharabah mutlaqah* dimana akad *mudharabah mutlaqah* adalah akad kerjasama usaha antara dua belah pihak, yaitu dengan anggota dan pengelola dan keuntungan dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak akan tetapi jika kerugian atas pengelolaan dana yang bukan disebabkan kelalaian atau kesalahan pengelola maka tidak mempunyai kewajiban untuk mengembalikannya, akan tetapi jika pihak pengelola melakukan kesalahan maka pihak pengelola wajib mengembalikannya kepada anggota. Dalam memberikan bagi hasil KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati dilakukan setiap bulan, dengan mekanisme sifatnya yang tidak tetap berdasarkan keuntungan KSPPS yang diperoleh pada bulan tersebut. Apabila pendapatan KSPPS meningkat maka bagi hasil yang diberikan akan meningkat, akan tetapi jika pendapatan menurun maka bagi hasil yang diberikan kepada anggota juga menurun sesuai dengan kesepakatan.

3. Faktor yang paling dominan menumbuhkan minat menabung antara KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati bahwa faktor yang paling dominant menumbuhkan minat menabung anggota di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati adalah faktor pelayanan, karena faktor pelayanannya yang ramah dan cepat sehingga anggota lebih percaya dan mempunyai jaminan rasa aman dan

nyaman. Sedangkan faktor yang paling dominant menumbuhkan minat menabung anggota di KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati adalah faktor lokasi, karena lokasi yang berada di pedesaan sehingga memudahkan masyarakat sekitar untuk menabung di KSPPS tersebut.

4. Analisis perbandingan faktor minat menabung anggota di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dengan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati menurut teori Abraham Maslow adalah termasuk kebutuhan pribadi, karena didalamnya terdapat faktor percaya diri internal seperti kebanggaan diri karena bisa menabung, otonomi dan prestasi, karena memiliki kekayaan yang banyak dalam koperasi syariah; dan faktor percaya diri eksternal seperti status, pengakuan dan perhatian, karena memiliki kemampuan untuk membeli sesuatu yang diinginkan sebab mempunyai simpanan di koperasi syariah. Selain adanya kebutuhan pribadi, juga termasuk kebutuhan keamanan, karena uang yang disimpan atau ditabung sesuai pada tempatnya yaitu lembaga keuangan sehingga rasa aman terjaga dan terjamin dengan baik.

B. Keterbatasan Penelitian

Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan yang terdapat dalam penelitian ini meliputi:

1. Keterbatasan waktu, biaya dan tenaga sehingga membuat penelitian ini kurang maksimal
2. Keterbatasan peneliti dalam membandingkan antara KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati secara seimbang, dikarenakan banyak faktor.

C. Saran-Saran

Berkaitan hasil penelitian dan pembahasan serta analisis yang penulis sampaikan di atas, maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi Lembaga

- a. Dengan banyaknya koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah yang menyediakan berbagai macam produk penghimpun dana yang diharapkan menjadi lembaga *finance* yang mampu membantu para masyarakat untuk memenuhi kebutuhannya.
- b. Dalam menarik minat menabung anggota lebih diperhatikan khususnya KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati harus tetap menjaga operasionalisasi secara murni serta tetap mempertahankan kualitas pelayanan guna mengantisipasi persaingan dunia lembaga keuangan yang kian ketat dan untuk khusus untuk KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati dengan menambah giat lagi akan promosi, ditingkatkan lagi kualitas pelayanannya, serta menambah ekspansi wilayah agar memudahkan jangkauan anggota serta menambah produk simpanan agar anggota semakin loyal.

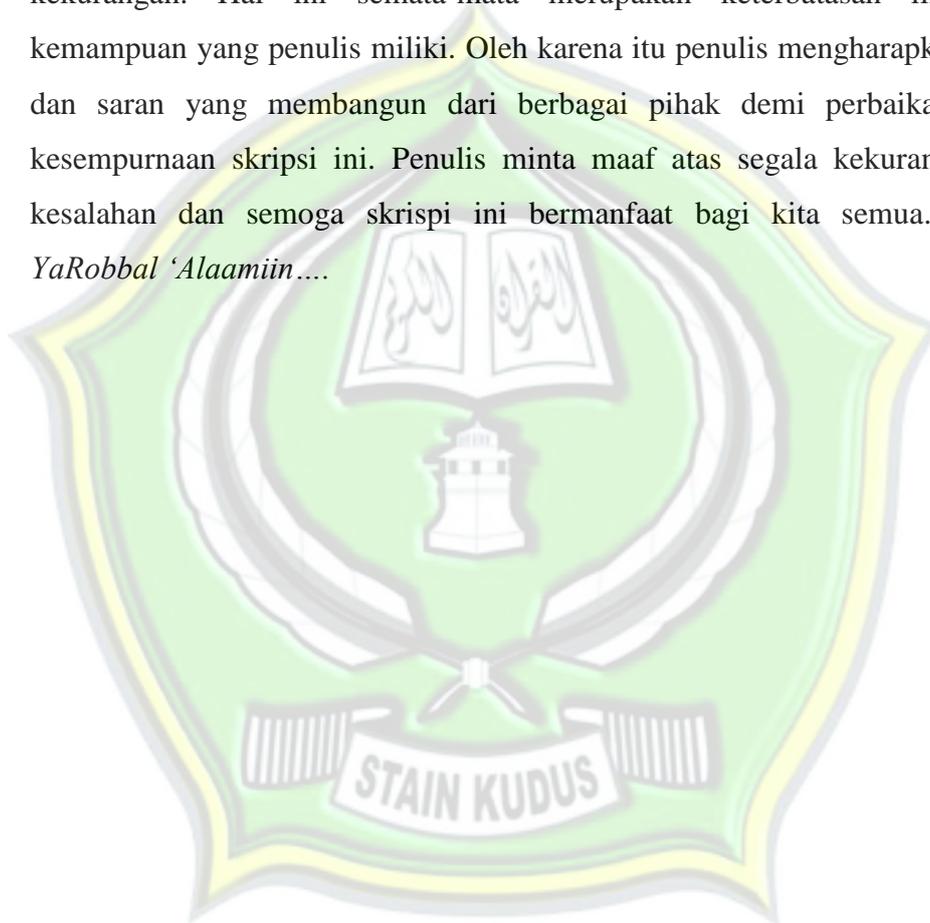
2. Bagi Anggota

Diharapkan dengan adanya faktor minat menabung pada KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Tlogowungu Pati dan KSPPS Berkah Alfath Mulia Cabang Lahar Tlogowungu Pati anggota lebih leluasa dalam memilih dan mempertimbangkan antara menjadi anggota di KSPPS dengan mengetahui akad yang digunakan dalam produk simpanan sehingga anggota tetap percaya dan merasa aman menggunakan produk simpanan tersebut dan tidak beralih ke KSPPS lain.

D. Penutup

Puji syukur, Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberi hidayah-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, sholawat serta salam penulis haturkan kepada Baginda Rasulullah SAW yang kita harapkan syafaatnya di hari kiamat nanti.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa tulisan ini masih banyak kekurangan. Hal ini semata-mata merupakan keterbatasan ilmu dan kemampuan yang penulis miliki. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak demi perbaikan untuk kesempurnaan skripsi ini. Penulis minta maaf atas segala kekurangan dan kesalahan dan semoga skripsi ini bermanfaat bagi kita semua. *Aamiin YaRobbal 'Alaamiin....*



DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Rahman Shaleh, Muhib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*, Prenada Media, Jakarta, Cet. 1, 2004.
- Andi Mappiare, *Psikologi Remaja*, Usaha Nasional, Surabaya, t.th.
- Anita Rahmawaty, *Perilaku Konsumen Dalam Ekonomi Islam Konsep dan Implikasi Untuk Pemasaran Produk Bank Syariah*, STAIN Kudus, Kudus, 2011.
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2012.
- Baharuddin, *Paradigma Psikologi Islam*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2007.
- Burhanuddin, *Koperasi Syari'ah dan Pengaturannya di Indonesia*, UIN Maliki Press, Malang, cet.II, 2013.
- Danang Sunyoto, *Perilaku Konsumen (Panduan Riset Sederhana untuk Mengenali Konsumen)*, CAPS (Center of Academic Publishing Service), Yogyakarta, Cet. I, 2013.
- Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Surat Al-alaq ayat 3-5, Yayasan Penerjemah atau Penafsir Al-Quran, Jakarta, Karya Insan Indonesia, 2004.
- Ekawati Rahayu Ningsih, *Manajemen Pemasaran*, STAIN Kudus, Kudus, 2008.
- _____, *Perilaku Konsumen Pengembangan Konsep dan Praktek Dalam Pemasaran*, Nora Media Enterprise, Kudus, Cet. II, 2013.
- Fendy Tjiptono, *Service Management Mewujudkan Layanan Prima*, Cv Andi offset, Yogyakarta, 2008.
- Hamidi, *Metode Penelitian Kualitatif Aplikasi Praktis Pembuatan Proposal dan Laporan Penelitian*, UMM Press, Malang, 2004.
- Herry Sutanto dan Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, Pustaka Setia, Bandung, 2013.
- Ismail, *Perbankan Syari'ah*, Prenadamedia Group, Jakarta, 2016..
- Karebet Wijaya Kusuma, *Pengantar Manajemen Syari'at*, Khoirul Bayan, Jakarta, 1995

- Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, PT Remaja Rosdakarya, Bandung, 2010.
- M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoritis Praktis*, CV Pustaka Setia, Bandung, cet I, 2012.
- Mahmud, *Metode Penelitian Pendidikan*, CV Pustaka Setia, Bandung, cet.10, 2011.
- Masrukhin, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Media Ilmu Press, Kudus, cet.II, 2016.
- Masyhuri, *Teori Ekonomi Dalam Islam*, Tiara Wacana, Yogyakarta, 2005.
- Moh Pabundu Tika, *Metodologi Riset Bisnis*, PT Bumi Aksara, Jakarta, cet. I, 2006.
- Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wattamwil (BMT)*, UII Press, Yogyakarta, 2004.
- Nur S. Buchori, *Koperasi Syariah*, Kelompok Masmmedia Buana Pustaka, Sidoarjo, 2009.
- Nurul Ichsan Hasan, *Perbankan Syariah Sebuah Pengantar*, Referensi, Ciputat, cet.I, 2014.
- Peraturan menteri koperasi dan usaha kecil dan menengah Republik Indonesia No. 16 tahun 2015 tentang Pelaksanaan kegiatan usaha simpan pinjam dan pembiayaan syariah oleh koperasi.
- Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Terj. Hendra Teguh, Ronny A, Rusli dan Benyamin Molan, Prenhallindo, Jakarta, 2002.
- _____, *Manajemen Pemasaran*, Erlangga, Jakarta, 2008.
- Ratminto, Atik Septi Winarsih, *Manajemen Pelayanan : Pengembangan Model Konseptual, Penerapan Citizen's Charter dan Standar Pelayanan Minimal*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2007.
- Ristiyanti Prasetijo dan John J.O.I.Ilhalauw, *Perilaku Konsumen*, Andi, Yogyakarta, 2005.
- Sondang P. Siagian, *Motivasi dan Aplikasi*, Rineka Cipta, Jakarta, 2003.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, CV Alfabeta, Bandung, 2004.

- _____, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Alfabeta, Bandung, 2014.
- Supardi, *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, UII Press, Yogyakarta, 2005.
- T. Hani Handoko, *Dasar-dasar Manajemen Produksi dan Operasi*, Yogyakarta, 2000.
- Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Balai Pustaka, Jakarta, cet.4, 1995.
- Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen: Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*, Galia Indonesia, Jakarta, 2003.
- Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, Rajawali Press, Jakarta, 2008.
- Wahyusumidjo, *Kepemimpinan dan Motivasi*, Ghalia Indonesia, Jakarta, 1995.
- Ananggadipa Abhimantra, Andisa Rahmi Maulina, Eka Agustianingsih, *Analisis Faktor-Faktor yang mempengaruhi Nasabah (Mahasiswa) Dalam Memilih Menabung Pada Bank Syariah*, Procceeding PESAT (Psikologi, Ekonomi, Sastra, Arsitektur dan Teknik Sipil) Volume 5 Oktober 2013.
- Dita Pertiwi dan Haroni Doli H. Ritonga, “*Analisis Minat Menabung Masyarakat Pada Bank Muamalat di Kota Kisaran*” *Jurnal Ekonomi dan Keuangan*, Volume 1 Nomer 1, Desember 2012.
- Kusmuriyanto dan S Martono, *Daya Tarik Bauran Promosi Untuk Produk Tabungan Plus BNI 1948 (Analisis Keputusan Menabung Pada Bank BNI Cabang Semarang)*, *Jurnal Ekonomi dan Manajemen* Volume 11 Nomer 2 Tahun 2002.
- Eris Tri Kurniawati, *Analisis Pengaruh Profitabilitas Sistem Bagi Hasil dan Kualitas Layanan Bank Terhadap Minat Nasabah Berinvestasi (Studi Kasus pada Bank Muamalat Cabang Malang)*, *Jurnal Humanity*, Volume 7 Nomor 2 Juli 2012.
- Harun Sentosa, Suprihati, *Analisis Kepuasan Anggota KJKS BMT Tumang*, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* Volume 1 Nomor 3 November 2015.