

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Ekonomi syariah di Indonesia mengalami perkembangan yang cukup pesat. hal ini di tandai dengan banyaknya berdiri lembaga keuangan yang secara operasional menganut sistem bagi hasil atau di kenal dengan prinsip syari'ah.¹ Bank syariah di tanah air mendapatkan pijakan kukuh setelah adanya deregulasi sektor perbankan pada tahun 1983. Sejak saat itu diberikan keluasaan penentuan tingkat suku bunga termasuk nol persen (atau peniadaan bunga sekaligus). Akan tetapi kesempatan ini belum dimanfaatkan karena tidak diperkenankan membuka kantor cabang baru. Hal ini berlangsung sampai tahun 1988 setelah pemerintahan mengeluarkan pakto 1988 yang memperkenankan berdirinya bank-bank baru.²

Indonesia sebagai sebuah Negara berpenduduk muslim terbesar di dunia pada akhir-akhir abad ke-20 ini memiliki bank-bank yang mendasarkan penggelolaannya pada prinsip syariah. Pada awal berdirinya Negara Indonesia perbankan masih berpegang teguh pada sistem konvensional atau sistem bunga bank (*interest system*). Pada tahun 1938 di keluarkan paket kebijakan yang berkaitan dengan pemberian keleluasaan penentuan tingkat suku bunga termasuk bunga nol persen (*zero interest*), Hal ini terus berlangsung hingga di keluarkannya paket kebijakan oktober (pakto 88) sebagai kebijakan deregulasi di bidang perbankan yang memperkenalkan berdirinya bank-bank baru.³

Secara kelembagaan bank syariah pertama kali yang berdiri di Indonesia adalah PT Bank Muamalat Indonesia (BMI), kemudian baru menyusul bank-bank lain yang membuka jendela syariah (*Islamic window*) dalam menjalankan kegiatan usahanya. Melalui *Islamic window* ini,

¹ Ahmad Hasan Ridwan, *Manajemen Baitul Mal Wa Tamwil*, (Bandung: Pusaka Setia, 2013), 36.

² Khairul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2013), 22.

³ Khotibul Umam, *Perbankan Syariah Dasar-Dasar Dan Dinamika Perkembangannya Di Indonesia*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016), 26.

bank-bank konvensional dapat memberikan jasa pembiayaan syariah kepada para nasabahnya melalui produk-produk yang bebas dari unsur *riba* (*usury*), *gharar* (*uncertainty*), dan *maysir* (*speculative*) dengan lebih mendahulukan membentuk Unit Usaha Syariah (UUS). UUS adalah unit kerja di kantor pusat bank umum konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang syariah atau unit syariah⁴.

Tingginya jumlah penduduk umat Islam di Indonesia merupakan peluang yang besar bagi Baitul Maal Watamwil dalam mendapatkan nasabah. Berbagai keunggulan strategi pemasaran dilakukan diantaranya *personal selling*, yang dilakukan dengan cara mendatangi langsung nasabah guna untuk menambah minat nasabah dalam menabung. Berikut adalah data nasabah harian yang aktif menyetorkan tabungannya setiap hari lewat perantara pegawai KSPPS BMT Al-Hikmah Cabang Welahan adapun jumlahnya adalah 133 nasabah yang terdiri dari 80 perempuan dan 53 laki-laki yang mayoritas pedagang pasar welahan.

Agar masyarakat tertarik untuk menyimpan uangnya di bank, maka pihak perbankan memberikan rangsangan berupa balas jasa yang akan diberikan kepada si penyimpan. Balas jasa tersebut dapat berupa bunga, bagi hasil, hadiah pelayanan atau balas jasa lainnya. Semakin tinggi balas jasa yang diberikan akan menambah minat nasabah untuk menyimpan uangnya. Oleh karena itu perbankan harus memberikan rangsangan dan kepercayaan sehingga masyarakat berminat untuk menanamkan dananya.⁵

Tabungan bagi hasil merupakan suatu tabungan yang yang dijalankan berdasarkan akad *mudharabah* dimana nasabah akan mendapatkan bagi hasil sebagai keuntungan yang akan didapatkan karena telah menyimpan dananya dengan menggunakan tabungan bagi hasil. Pada sistem bagi hasil ini pembagian keuntungan didasarkan pada nisbah atau prosentase yang telah ditentukan sesuai dengan kesepakatan pada awal perjanjian antara nasabah (*shohibul maal*) dengan

⁴Khotibul Umam, *Perbankan Syariah: Dasar-Dasar Dan Dinamika Perkembangannya Di Indonesia*, 27.

⁵ Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya Edisi Revisi*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014), 25.

pihak BMT (*mudharib*) tanpa adanya unsur paksaan. dengan menabung di Baitul Maal Watammwil akan relative lebih aman di tinjau dalam prespektif islam, karena akan mendapatkan keuntungan atau bagi hasil yang di hasilkan dari bisnis yang halal.

personal selling ini juga di terapkan oleh KSPPS BMTAl-Hikmah cabang welahan untuk memudahkan nasabahnya dalam menabung, karna mayoritas nasabah KSPPS BMTAl-Hikmah tersebut adalah pedagang di pasar welahan, yang tidak mempunyai waktu banyak untuk menabung langsung ke kantor KSPPS BMTAl-Hikmah. Dari pihak KSPPS BMTAl-Hikmah cabang welahan setiap harinya memfasilitasi nasabahnya berupa *personal selling* dengan mendatangi langsung nasabahnya yang ingin menabung maupun mengambil uang.

Selain itu Baitul Maal Watamwil juga menggunakan strategi bagi hasil bukan sistem bunga yang mengandung unsur Riba, hal ini menjadi point tersendiri bagi KSPPS BMTAl-Hikmah cabang welahan yang mayoritas nasabahnya adalah pedagang pasar welahan yang umumnya beragama islam dan sudah memahami hukum riba yang dilarang oleh islam , hal ini menjadi nilai tersendiri untuk pihak KSPPS BMTAl-Hikmah Cabang Welahan yang menerapkan sistem bagi hasil yang sudah jelas hukumnya di perbolehkan dalam islam. Allah SWT dalam firmanNya telah menjelaskan larangan riba dalam surat Al- Baqarah ayat 275 :

الرِّبَاُ وَحَرَّمَ الْبَيْعَ اَللّٰهُ وَاَحَلَّ

Artinya : “Dan Allah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba”. [al Baqarah : 275].⁶

Al-qur'an sejak masa awal di turunkan telah menekankan perhatian mendalam terhadap sosial – ekonomi dalam suatu masyarakat, berusaha melindungi masyarakat lemah menghilangkan upaya eksploitasi dari pihak yang kuat.⁷

⁶Al Qur'an, Surat Al Baqarah, Ayat 275, *Al Qur'an Dan Terjemahnya*, (Kudus: Menara Kudus), 47.

⁷Abdullah Saeed, *Bank Islam Dan Bunga*, (Yogyakarta: Celeban Timur UH/548, 2014), 69.

Sistem bagi hasil dan *personal selling* yang terdapat pada Baitul Maal Watammwil dianggap mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih lembaga keuangan syariah. Dilihat dari produk bagi hasil yang lebih menguntungkan nasabah di bandingkan dengan bank konvensional. Namun para nasabah belum tahu betul seperti apa sistem bagi hasil yang terdapat di KSPPS Baitul Maal Watamwil Al-Hikmah Cabang Welahan. Berdasarkan uraian-uraian tersebut diatas maka peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul **“Pengaruh *Personal Selling* Dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Menabung Di KSPPS BMT Al-Hikmah Cabang Welahan”**

B. Rumusan Masalah

Sesuai dengan identifikasi masalah yang telah di kemukakan di atas, maka fokus permasalahan pada rumusan masalah diatas di jabarkan dalam pertanyaan penelitian sebagai berikut :

1. Apakah terdapat pengaruh *personal selling* terhadap keputusan nasabah dalam menabung di KSPS BMT Al-Hikmah Cabang Welahan”?
2. Apakah terdapat pengaruh sistem bagi hasil terhadap keputusan nasabah dalam menabung di KSPS BMT Al-Hikmah Cabang Welahan”?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang ada diatas maka penelitian ini bertujuan sebagai berikut

1. Untuk mengetahui pengaruh *personal selling* terhadap keputusan nasabah dalam menabung di KSPS BMT Al-Hikmah Cabang Welahan.
2. Untuk mengetahui pengaruh sistem bagi hasil terhadap keputusan nasabah dalam menabung di KSPS BMT Al-Hikmah Cabang Welahan.

D. Manfaat Penelitian

Penulis berharap hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat khususnya bagi penulis ataupun untuk berbagai kalangan pada umumnya. Manfaat yang di harapkan dari penelitian ini antara lain:

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini dapat membantu menambah wawasan dan referensi keilmuan ekonomi syariah dalam bidang mekanisme strategi jempot bola dan bagi hasil terhadap keputusan nasabah dalam menabung ulang di lembaga keuangan syariah dan memberikan kontribusi dalam bidang ilmu ekonomi syariah sehingga dapat menjadi sumber referensi bahan penunjang untuk penelitian selanjutnya.

2. Manfaat praktis

a. Bagi KSPS BMT Al-Hikmah cabang Welahan Kabupaten Jepara

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan untuk pihak KSPS BMT Al-Hikmah cabang Welahan kabupaten Jepara dalam hal *Personal Selling* dan bagi hasil guna untuk meningkatkan kan nasbah dalam menabung di masa yang akan datang. Sehingga mampu memberikan gambaran yang lebih jelas pada lembaga ke instansi KSPS BMT Al-Hikmah cabang Welahan kabupaten Jepara.

b. Bagi nasabah

Hasil penelitian ini di harapkan dapat meningkatkan kualitas *personal selling* dan bagi hasil yang lebih baik dari tahun sebelumnya, sehingga nasabah mempunyai ketertarikan untuk menabung di KSPPS BMT Al-Hikmah Cabang Welahan. dengan fasilitas *personal selling* dan bagi hasil yang baik diharapkan dapat menambah jumlah nasabah yang akan menabung di KSPPS BMT Al-Hikmah cabang Welahan kabupaten Jepara.

c. Bagi masyarakat

Dari hasil penelitian ini di harapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi masyarakat untuk menabung di KSPS BMT Al-Hikmah Cabang Welahan kabupaten Jepara dengan pertimbangan salah satunya yaitu kemudahan menabung dengan fasilitas *personal selling* dan sistem bagi hasil yang di perbolehkan dalam islam.

E. Sistematika Penulisan Skripsi

Sistematika ini dimaksudkan sebagai gambaran umum yang akan menjadi pembahasan dalam skripsi ini. Penulis membagi sistematika penulisan skripsi ke dalam tiga bagian secara besar, yaitu :

1. Bagian Awal

Pada bagian ini memuat halaman judul, halaman nota persetujuan pembimbing, halaman pengesahan skripsi, halaman pernyataan, halaman motto, halaman persembahan, halaman kata pengantar, halaman abstraksi, halaman daftar isi, halaman daftar tabel, halaman daftar bagan.

2. Bagian Isi

Bagian isi terdiri dari beberapa bab, yaitu :

BAB I : PENDAHULUAN

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

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini membahas tentang landasan teori, hasil penelitian terdahulu, kerangka berfikir, dan perumusan hipotesis.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini membahas tentang jenis dan pendekatan penelitian, sumber data, populasi dan sampel penelitian, teknik pengumpulan data, desain dan definisi operasional variabel penelitian, teknik analisis data, uji asumsi klasik dan statistik.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini berisi tentang hasil penelitian dan gambaran umum objek penelitian, deskripsi data penelitian, teknik analisis data, analisis dan pembahasan.

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan, keterbatasan penelitian, dan saran.

3. Bagian Akhir

Dalam bagian ini berisi daftar pustaka dan lampiran.

