



SYLVINA INTAN RAHMAWATI
DR. MITI YARMUNIDA, M. Ag.

Program Studi Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu



**ANALISIS MINAT NASABAH DALAM MEMILIH PRODUK
TABUNGAN SI HASANAH PADA BMT SYARIAH JAYA ABADI
KECAMATAN GIRI MULYA**

Editor :
HERLINA YUSTATI, MA. Ek

**ANALISIS MINAT NASABAH DALAM MEMILIH
PRODUK TABUNGAN SI HASANAH PADA BMT
SYARIAH JAYA ABADI KECAMATAN GIRI
MULYA**



SKRIPSI

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

OLEH :

SYLVINA INTAN RAHMAWATI
NIM 1911140121

TAHUN 2023

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) FATMAWATI
SUKARNO BENGKULU
BENGKULU, 2022 M/ 1444 H**

HALAMAN PERSETUJUAN

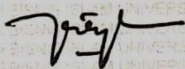
Tugas Akhir dengan Judul "Analisis Minat Nasabah Dalam Memilih Produk Tabungan SI HASANAH Pada BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya" yang disusun oleh :

Nama : Sylvina Intan Rahmawati
NIM : 1911140121
Program Studi : Perbankan Syariah
Bentuk Tugas Akhir : Artikel Jurnal
Jurnal : Jurnal Ekombis Review, Vol.11, No. 1
Nama Penerbit : Universitas Dehasen Bengkulu
Tempat Penerbit : Jl. Meranti Raya No. 32, Sawah Lebar,
Kota Bengkulu
ISSN : 2338-8412

Telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran tim pembimbing. Oleh karena itu, Tugas Akhir ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam Sidang *Munawajah* Tugas Akhir pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.

Bengkulu, 21 November 2022 M
23 Rabiul Akhir 1444 H

Pembimbing 1



Dr. Miti Yarmunida, M. Ag.
NIP. 197705052007102002

Pembimbing 2



Herlina Yustati, MA. Ek.
NIP. 198505222019032004

Mengetahui

Koordinator Program Studi



Yunida Ecn Friyanti, M. Si
NIP.198106122015032003



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir dengan Judul “*Analisis Minat Nasabah Dalam Memilih Produk Tabungan SI HASANAH Pada BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya*” yang disusun oleh:

Nama : Sylvina Intan Rahmawati
NIM : 1911140121
Program Studi : Perbankan Syariah
Bentuk Tugas Akhir : Jurnal Ilmiah

Telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu pada:

Hari : Selasa
Tanggal : 24 Januari 2023

Dinyatakan LULUS. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Perbankan Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Bengkulu, 24 Januari 2023
2 Rajab 1444H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

Dr. Asnaini, M.A
NIP. 197304121998032000

Penguji 1

Dr. Asnaini, MA
NIP. 197304121998032000

Sekretaris

Herlina Yustati, MA, Ek
NIP. 19850522019032004

Penguji 2

Badaruddin Nurhab, S. Th I, MM
NIP. 198508072015031005

Mengetahui,
Dekan

Dr. Supardi, MAg
NIP. 19650410196051901

iii



PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Skripsi dengan judul “Analisis Minat Nasabah Dalam Memilih Produk Tabungan SI HASANAH Pada BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya”, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di UIN Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari Tim Pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dari pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, November 2022 M
Rabiul Akhir 1444 H
Mahasiswa yang menyatakan



Sylvina Intan Rahmawati
NIM. 1911140121

ABSTRAK

Analisis Minat Nasabah dalam Memilih Produk Tabungan SI
HASANAH Pada BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri
Mulya

Oleh Sylvina Intan Rahmawati, NIM 1911140121

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui minat nasabah dalam memilih produk tabungan SI HASANAH serta faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam memilih produk tabungan SI HASANAH. Jenis penelitian ialah deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Dengan teknik pengumpulan data sekunder yang bersumber dari buku, jurnal, maupun sumber tertulis lainnya dan data primer yaitu observasi dan wawancara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa minat nasabah dalam memilih produk tabungan SI HASANAH pada BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya dilihat dari teori minat sebagai berikut: Perhatian (*Attention*), Minat (*Interest*), Keinginan (*desire*), Tindakan (*Action*). Sedangkan faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah memilih produk tabungan SI HASANAH pada BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya yaitu : Faktor Kemudahan, Faktor Promosi, Faktor Keramahan, Faktor Kepercayaan, Faktor Kualitas Produk, Faktor Religiuitas, Faktor Penghasilan.

Kata Kunci : Minat Nasabah, Produk Tabungan SI
HASANAH

TAHUN 2023

ABSTRACT

*Analysis of Customer Interest in Choosing SI Hasanah Savings Products at BMT Syariah Jaya Abadi, Giri Mulya District
By Sylvina Intan Rahmawati, NIM 1911140121*

This study aims to determine the customer's interest in choosing the SI HASANAH savings product and the factors that influence the customer's interest in choosing the SI HASANAH savings product. This type of research is descriptive with a qualitative approach. With secondary data collection techniques sourced from books, journals, and other written sources as well as primary data, namely observations and interviews. The results showed that the customer's interest in choosing the SI HASANAH savings product at BMT Syariah Jaya Abadi, Giri Mulya District, was seen from the interest indicators as follows: Attention, Interest (Interest), Desire (desire), Action (Action). Meanwhile, the factors that influence customer interest in choosing SI HASANAH savings products at BMT Syariah Jaya Abadi, Giri Mulya District are: Convenience Factor, Promotion Factor, The friendliness factor, Trust Factor, Product Quality Factors, Religiosity Factor, Income Factor.

Keywords : Customer Interest, SI HASANAH Savings Products

TAHUN 2023

MOTTO

Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya.

(QS Al Baqarah : 286)

*There is only one thing that makes a dream impossible to achieve
: the fear of failure.*

(Paulo Coelho, The Alchemist)



TAHUN 2023

PERSEMBAHAN

Dengan penuh ucapan rasa syukur yang mendalam dan tak terhingga aku curahkan kepada Allah SWT Tuhan semesta alam yang maha segalanya atas segala kesempatan, keridhoan, dan kenikmatan yang telah diberikan, skripsi ini kupersembahkan kepada:

- ❖ Terkhusus untuk kedua orangtuaku tercinta Ayahnda (Rahmad Basuki) dan Ibunda (Sriyati) yang telah dengan lelah membesarkanku, mendidik, mengarahkan setiap langkah yang akan kuambil dan senantiasa mendokan kesuksesanku serta memberi keyakinan teguh untuk diriku bahwa aku bisa melewati ini semua. Sebagai pengabdianku, tanda bakti, hormat, dan rasa terima kasih yang tiada terkira kupersembahkan karya kecil ini kepada Ayah dan Ibu. Semoga ini menjadi langkah awal untuk membuat Ayah Ibu bangga karena kusadari, selama ini aku belum bisa membuat senyum dan tawa di hati beliau.
- ❖ Adik-adikku (Ratih Ayu Dwi Wulandari) dan (Rahmad Sidiq Pandu Permana) tercinta, terimakasih telah menguatkan dan memberikan dukungan serta motivasi kepada ku agar selalu kuat menjalani lika-liku perjuangan hingga aku sampai pada tahap ini.
- ❖ Teruntuk nenekku tersayang (Satiyem), (Paijem) dan kakekku (Rustam) serta kakekku yang sudah tiada yaitu (alm Mardini) terima kasih sudah mendoakan

setiap langkahku, dan untuk kakekku yang belum lama tiada engkau sangat berkesan di hidupku, engkau lah alasan mengapa aku kuat sampai saat ini. Karena pesan terakhirmu untukku yaitu selesaikanlah pendidikanmu di bidang agama.

- ❖ Teruntuk bibiku, (Ismar Diawati) dan (Tri Oktaviani) terima kasih sudah menjadi tempat curhatku selama ini, terima kasih juga karena kalian ikut membantu kekuranganku selama aku kekurangan makanan di kosan dan memotivasiku sampai saat ini.
- ❖ Teruntuk patner dari awal perkuliahan hingga saat ini (Nur Hidayat) terimakasih telah selalu ada, selalu memberikan support, berjuang bersama dalam hal bisnis demi mendapatkan tambahan uang untuk meringankan biaya kuliahku serta membantu dalam menyelesaikan skripsi ini dan mendengarkan segala keluh-kesah dari awal perkenalan hingga sekarang, Semoga perjuangan kita kelak mencapai sukses bersama dan kelak kita menjadi satu agar selalu bersama dalam suka maupun duka.
- ❖ Untuk sepupu-sepupuku (Risky Aditya Haris Pratama), (Rafi Aditya Al Hafiz), dan (Devita Aprillia Putri) terima kasih sudah menjadi penghiburku setiap sedang balik ke rumah.
- ❖ Untuk sahabatku terkhusus (Tria Safitri) terima kasih telah menjadi teman, sahabat, saudara bahkan keluargaku selama awal perkuliahan hingga saat ini.

Terima kasih juga sudah selalu ada disaat aku butuh dan merasa kesepian, sudah menjadi tempat cerita ternyamanku hingga saat ini.

- ❖ Teruntuk Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu, Program Studi Perbankan Syariah angkatan 2019 khususnya PBS D terima kasih yang telah memberi dukungan dan support dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
- ❖ Teruntuk semua pihak yang telah membantu saat penyelesaian tugas akhir ini yang tidak bisa disebutkan satu-persatu.
- ❖ Teruntuk Almamaterku tercinta Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.

Terimalah ini sebagai bukti perjuanganku pada kalian yang telah memberikan dorongan, motivasi, semangat, pengorbanan, kesabaran, dan ketabahan yang luar biasa serta doanya dalam setiap perjalananku.

TAHUN 2023

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadiran Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "Analisis Minat Nasabah Dalam Memilih Produk Tabungan SI HASANAH Pada BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya". Shalawat dan salam tak lupa tercurahkan kepada Nabi besar Muhammad SAW, yang telah memperjuangkan dari zaman kebodohan hingga ke zaman yang penuh ilmu dan teknologi sampai saat ini.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk mengetahui analisis minat nasabah dalam memilih produk tabungan SI HASANAH. Sebagai objek penelitian ialah BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya dan untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Fatmawati Sukarno Bengkulu.

Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak.

Dengan demikian penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Prof. DR. KH. Zulkarnain, M.Pd. selaku Rektor UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah memberi kesempatan untuk menuntut ilmu di kampus tercinta.
2. Dr. H. Supardi, M.A. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah sabar dalam mendidik selama proses pembelajaran
3. Yenti Sumarni, S.E., M.M. Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah memotivasi dan membagikan ilmunya.
4. Dr. Miti Yarmunida, M.Ag. selaku pembimbing I dan Herlina Yustati, MA. Ek. selaku Pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.
5. Kedua orang tua Penulis yang selalu mendo'akan keberhasilan penulis.
6. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
7. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal

adminitrasi.

8. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

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

Bengkulu, Oktober 2022
Rabiul Awal 1444 H

Penulis,

Sylvina Intan Rahmawati
NIM. 1911140121

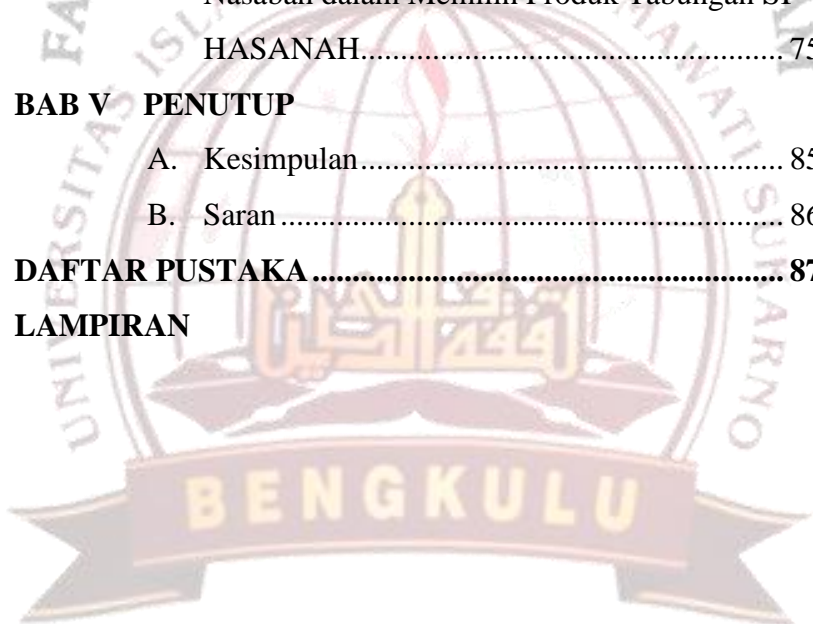
TAHUN 2023

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMBUT	
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
PERNYATAAN KEASLIAN	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
MOTTO	viii
PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR TABEL	xviii
DAFTAR LAMPIRAN	xix
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah	8
C. Rumusan Masalah	8
D. Tujuan Penelitian	8
E. Kegunaan Penelitian	9
F. Penelitian Terdahulu	11
G. Metode Penelitian	21
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian	21

2. Waktu dan Tempat Penelitian.....	23
3. Informan Penelitian	24
4. Sumber Data	25
5. Teknik Pengumpulan Data	26
6. Teknik Analisis Data	28
H. Sistematika Penulisan.....	30
BAB II KAJIAN TEORI	
A. Kajian Teori.....	34
1. Minat.....	34
2. Nasabah.....	40
3. Produk.....	45
4. Tabungan SI HASANAH	54
B. Kerangka Konsep	58
BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN	
A. Sejarah Berdirinya BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya	59
B. Visi dan Misi BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya	60
C. Kepengurusan BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya	61
D. Struktur Organisasi BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya	62

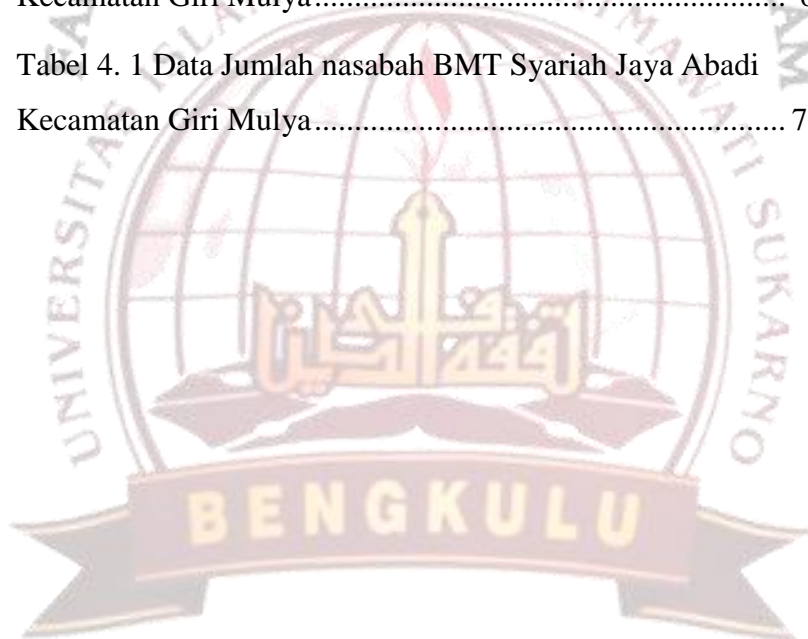
E. Produk-Produk BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya	64
BAB IV HASIL PENELITIAN	
A. Minat Nasabah Menggunakan Produk Tabungan SI HASANAH.....	68
B. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Memilih Produk Tabungan SI HASANAH.....	75
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	85
B. Saran	86
DAFTAR PUSTAKA	87
LAMPIRAN	



TAHUN 2023

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Kerangka Konsep.....	58
Tabel 3.1 Struktur Organisasi BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya.....	62
Tabel 3.2 Struktur Pengelola BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya.....	63
Tabel 4. 1 Data Jumlah nasabah BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya.....	71



TAHUN 2023

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Form persetujuan judul dari prodi/jurusan
- Lampiran 2 : Surat Penunjukan Pembimbing
- Lampiran 3 : Pedoman Wawancara
- Lampiran 4 : Data Jumlah Responden
- Lampiran 5 : Hasil Wawancara
- Lampiran 6 : Surat Izin Penelitian
- Lampiran 7 : Surat Selesai Penelitian
- Lampiran 8 : Surat Keterangan Lulus Plagiarisme
- Lampiran 9 : Lembar Bimbingan Skripsi
- Lampiran 10 : Lembar Saran Tim Penguji
- Lampiran 11 : CV Penulis
- Lampiran 12 : Dokumentasi

TAHUN 2023

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Salah satu faktor penentu meningkatnya perekonomian dalam suatu negara adalah dalam sektor keuangan. Dalam beberapa dekade terjadi berbagai gejolak pada kondisi keuangan seperti meningkatnya kompleksitas produk dan jasa keuangan, dampak teknologi terhadap produk dan jasa keuangan, meningkatnya akses terhadap kredit dan meluasnya sumber-sumber kredit. Dalam rangka untuk memahami resiko dan keuntungan yang berhubungan dengan produk keuangan, tingkat minimum literasi keuangan sudah menjadi suatu keharusan.

Seiring dengan adanya perkembangan zaman yang begitu pesat, kini masyarakat sekarang sudah banyak menyimpan uang mereka di Lembaga keuangan Syariah. Masyarakat yang memiliki penghasilan lebih ada baiknya dapat disimpan atau diinvestasikan di lembaga keuangan syariah yang mana nantinya dananya dapat dijalankan oleh lembaga untuk perputaran ekonomi yang tujuannya yaitu untuk meningkatkan kualitas perekonomian masyarakat. Kemudian dana tersebut dimanfaatkan oleh pihak yang membutuhkan dana usahanya, agar memperoleh keuntungan dari dana yang sudah

diinvestasikan tersebut. Menurut Q.S Yusuf : 47-49 nabi yusuf menjelaskan bahwa kehidupan di masa mendatang sulit untuk diprediksi, dan disarankan kepada masyarakat tentunya agar dapat melakukan investasi syariah yang kelak dapat berguna untuk mempersiapkan hal-hal yang tak terduga di kemudian hari.¹

Dalam menjalankan fungsi kehidupannya, khususnya dari sisi perekonomian, manusia pastinya akan berusaha untuk memperoleh pendapatan (*yield*). Pendapatan ini sudah pasti akan digunakan untuk konsumsi (*consumption*) atau memenuhi kebutuhan dan sisanya dipergunakan untuk menabung (*savings*). Dalam aktivitas menabung, di era modern saat ini, manusia dapat menggunakan jasa lembaga perbankan untuk menabungkan uangnya. Selain lebih aman, nantinya perbankan dapat menggunakan uang penabung (nasabah) untuk menjalankan aktivitas perbankan dan membagi keuntungannya sesuai dengan kebijakan perbankan. Di Indonesia sendiri, terdapat dua jenis perbankan yang dapat dipilih oleh nasabah, terdapat pilihan perbankan konvensional dan perbankan syariah untuk menabung dan keduanya mengalami peningkatan yang signifikan. Tapi disini peneliti menggunakan fokus penelitian untuk produk tabungan syariah dalam BMT Syariah yang bebas

¹ Devita & Retnosari Ramadhani, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat" 05, no. 01 (2022).

dari riba. Salah satu produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah adalah dengan menggunakan akad *mudharabah*. Secara sederhana, pengertian *mudharabah* ialah transaksi penanaman dana dari pemilik dana (*shahibul maal*) kepada pengelola dana (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu yang sesuai syariah, dengan pengambilan hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya. Diantara produk yang menggunakan prinsip bagi hasil dalam penghimpunan dana adalah giro, tabungan dan deposito sebagai salah satu sumber pendanaan bagi operasional bank. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan, yang dimaksud dengan tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.²

Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) adalah suatu lembaga keuangan yang dioperasikan dengan menggunakan prinsip bagi hasil, menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro dengan rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kaum fakir miskin. BMT

² Sri Rahmani, "Faktor-Faktor Kebijakan Yang Mempengaruhi Tabungan Mudharabah Pada Perbankan Syariah Di Indonesia," JPS (Jurnal Perbankan Syariah) 1, no. 2 (2020): 122–137.

memiliki basis kegiatan ekonomi rakyat dengan falsafah yang sama yaitu dari anggota, oleh anggota, dan untuk anggota. Berdasarkan undang-Undang RI Nomor 25 Tahun 1992, BMT berhak menggunakan badan hukum koperasi. Berdasarkan UU disebutkan bahwa BMT pada dasarnya sama dengan koperasi simpan pinjam atau unit simpan pinjam konvensional, perbedaannya yaitu hanya terletak pada kegiatan operasional yang menggunakan prinsip syari'ah dan etika moral dengan melihat kaidah halal dan haram dalam salah satu organisasi yang ikut serta bersaing memperebutkan pelanggan, baik pelanggan internal (anggota) ataupun pelanggan eksternal (non anggota). Keberlangsungan koperasi hanya akan selalu dirasakan jika koperasi memiliki keunggulan bersaing dan para anggota dapat mempertahankan keunggulan bersaing itu dengan cara berpartisipasi aktif untuk koperasinya.

BMT Syariah ialah lembaga keuangan berdasarkan syariat islam yang didirikan untuk membantu serta mengajak masyarakat menjauhi riba. Simpanan nasabah diperlakukan sebagai investasi yang dimanfaatkan secara produktif dalam bentuk pembiayaan pada masyarakat atau dalam bentuk harta produktif lainnya secara professional sesuai syariah. Hasil usaha ini dibagi antara nasabah dan BMT saja sesuai dengan bagi hasil / nisbah yang telah disepakati.

BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya memiliki beberapa produk simpanan / tabungan seperti ; tabungan SI HASANAH (Simpanan *mudharabah*) yaitu tabungan yang penyimpanan dan penarikannya bisa dilakukan sewaktu-waktu selama jam kerja dan nasabah mendapatkan bagi hasil dengan nisbah bagi hasil = 80 : 20 (BMT : Nasabah). Tabungan yang kedua yaitu, tabungan SI QURMA (Simpanan Qurban dan Aqiqah) yaitu tabungan yang dirancang untuk membantu nasabah merealisasikan niat berqurban dan aqiqah serta mendapat bagi hasil sesuai kesepakatan. Tabungan ketiga yaitu, SI AROFAH (Simpanan Haji dan Umroh). Yaitu tabungan / simpanan untuk ibadah haji dan umroh dimana nasabah mendapatkan bagi hasil sesuai kesepakatan. Tabungan keempat yaitu, SI BAHAGIA (Simpanan Hari Tua) ialah tabungan / simpanan untuk membantu nasabah mempersiapkan masa tuanya yang mana bagi hasilnya sesuai kesepakatan. Tabungan / simpanan kelima yaitu ; tabungan SI PINTAR (Simpanan Rencana Pendidikan) yaitu tabungan / simpanan untuk membantu nasabah mempersiapkan pendidikan anak, dimana nasabah memperoleh bagi hasil sesuai kesepakatan bersama. Terakhir yaitu ; Deposito, deposito ialah simpanan yang minimal penempatan uang Rp. 1.000.000 dengan jangka waktu 3 bulan, 6 bulan, dan 12 bulan. Dengan nisbah bagi

hasil : 3 bulan = 70 : 30 (BMT : Nasabah), 6 bulan = 65 : 35 (BMT : Nasabah), dan 12 bulan = 60 : 40 (BMT : Nasabah).

Kegiatan utama BMT Syariah Jaya Abadi adalah untuk melakukan pelayanan kepada anggota dalam bentuk pengelolaan simpanan dengan menggunakan akad wadiah dan akad *Al mudharabah* kemudian untuk produk pembiayaan dengan akad *Musyarokah*, *mudharabah* akad *Murobahah* dan *Jasa Qardul Hasan*. Pengelolaan tabungan berarti menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan atau investasi yang sesuai dengan syariah, sedangkan keuangan berarti menawarkan pinjaman kepada orang yang membutuhkan berdasarkan konsep bagi hasil. Berbagai jenis produk yang dikelola di BMT Syariah Jaya Abadi berfokus pada inti bisnis mikro, kecil dan medium hal ini sesuai dengan salah satu strategi manajemen dari BMT Syariah Jaya Abadi itu sendiri. Menurut wawancara yang dilakukan oleh Pak Sadimin selaku customer servis BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya, “Produk tabungan / simpanan dalam BMT Syariah Jaya Abadi cukup diminati oleh nasabah. Perbandingan antara produk simpanan dan produk pembiayaan yaitu 50 : 50 sehingga antara produk

pembiayaan dan produk simpanan memiliki peminat nasabah yang hampir sama”.³

Produk tabungan di BMT Syariah yang memiliki nisbah paling kecil ialah produk tabungan SI HASANAH. Yang mana kelemahannya yaitu nisbah bagi hasilnya sangat rendah atau bahkan paling rendah yang mana hanya 20 % persen keuntungan untuk nasabah di bandingkan produk-produk BMT Syariah Jaya Abadi lainnya.

Dari hasil obeservasi dan wawancara produk Tabungan SI HASANAH justru paling banyak diminati daripada produk tabungan SI QURMA, SI AROFAH, SI BAHAGIA, SI PINTAR. Jumlah nasabah pada produk tabungan SI HASANAH yang paling banyak dari tahun 2015-2022. Kenapa hal ini bisa terjadi ? Hal ini menarik perhatian peneliti untuk meneliti lebih dalam tentang apa yang melatarbelakangi minat nasabah dalam memilih produk tabungan SI HASANAH di BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya ?, serta apa saja faktor faktor yang membuat nasabah minat menggunakan produk tabungan SI HASANAH di BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya ? Berdasarkan Latar Belakang Masalah di atas maka penulis tertarik untuk meneliti tentang“ Analisis Minat Nasabah Dalam Memilih

³ Sadimin, Wawancara Pribadi, (23 Agustus 2022).

Produk Tabungan SI HASANAH Pada BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya”.

B. Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka penelitian ini dibatasi yaitu dari 112 nasabah yang memilih produk tabungan SI HASANAH hanya 3 orang nasabah yang digunakan sebagai informan penelitian.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dalam penelitian ini, maka masalah yang akan dirumuskan adalah :

1. Bagaimana minat nasabah terhadap produk tabungan SI HASANAH pada BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya ?
2. Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah menggunakan produk tabungan SI HASANAH Pada BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya ?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan latar belakang diatas, maka yang menjadi tujuan penelitian ialah

1. Untuk mengetahui bagaimana minat nasabah terhadap produk tabungan SI HASANAH pada

BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya.

2. Untuk mengetahui apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah menggunakan produk tabungan SI HASANAH pada di BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya.

E. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Teoritis

Diharapkan bahwa penelitian ini dapat dijadikan rujukan untuk penelitian selanjutnya terutama mengenai teori tentang minat nasabah dan faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam memilih produk-produk tabungan lainnya.

2. Kegunaan Praktis

a. Bagi Penulis

Penelitian ini dapat digunakan untuk menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman penulis di bidang penelitian tentang minat nasabah dalam memilih produk tabungan SI HASANAH pada BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya.

b. Bagi BMT

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan masukan kepada BMT Syariah Jaya Abadi untuk melakukan inovasi, pengelolaan kinerja karyawan lebih baik lagi, perbaikan dan pengembangan BMT Syariah Jaya Abadi menjadi lebih baik lagi, supaya nasabah tetap memiliki minat yang tinggi terhadap tabungan SI HASANAH sehingga BMT Syariah Jaya Abadi semakin berkembang dengan lebih banyak anggota maupun nasabah baru yang bergabung.

c. Bagi Lembaga Pendidikan

Sebagai tolak ukur dan acuan yang membangun bagi mahasiswa lain yang kelak akan melakukan penelitian lagi di masa yang akan datang serta agar dapat meningkatkan pengetahuan, wawasan dan sebagai tambahan bahan ajaran atau acuan dalam pembelajaran mahasiswa lainnya sebagai kesan yang positif untuk kedepannya.

d. Bagi Mahasiswa

1. Menambah wawasan dan ilmu pengetahuan baru tentang minat nasabah dan faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam memilih produk tabungan SI HASANAH.
2. Menjadikan mahasiswa lebih kritis dalam memahami fenomena yang terjadi serta dapat memudahkan mahasiswa dalam menganalisis minat nasabah dalam memilih produk tabungan SI HASANAH di BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya.

e. Bagi Nasabah

Membantu nasabah memilih produk tabungan yang baik dan bagus prospeknya di masa yang akan datang, serta menjauhkan nasabah dari praktik jual beli riba.

F. Penelitian terdahulu

1. Penelitian Terdahulu dilakukan oleh Nanda Pransiska dengan Judul Analisis Minat Nasabah Kecamatan Sukaraja Terhadap Produk Tabunganku Pada BPRS Muamalat Harkat Seluma.⁴ Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui minat nasabah Sukaraja terhadap

⁴ Nanda Pransiska, “Analisis Minat Nasabah Kecamatan Sukaraja Terhadap Produk Tabungan Ku Pada BPRS Muamalat Harkat Seluma,” Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu, 2019.

produk Tabungan Ku di BPRS Muamalat Harkat Seluma. Jenis penelitian adalah deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Berdasarkan hasil penelitian mengenai minat nasabah Sukaraja terhadap produk Tabungan Ku di BPRS Muamalat Harkat Seluma dilihat dari indikator minat sebagai berikut: *Attention* (Perhatian). Nasabah mengetahui adanya produk Tabungan Ku pada Muamalat Harkat Bengkulu dari karyawan bank dengan memperhatikan penjelasan dari karyawan bank dan juga ada pihak yang mereferensikan tabungan ku. *Interest* (Ketertarikan) Adapun yang menjadi daya tarik dalam penggunaan produk Tabungan Ku adalah proses yang tidak sulit sudah pernah menggunakan produk lainnya. *Desire* (Keinginan. Adapun alasan nasabah Muamalat Harkat memiliki keinginan menggunakan produk Tabungan Ku di BPRS Muamalat Harkat Bengkulu karena pelayanan yang diberikan baik PT BPRS Muamalat Harkat Cabang Bengkulu telah melaksanakan prinsip-prinsip Syariah Islam dalam setiap praktik transaksi perbankannya. *Action* (Menggunakan) Nasabah belum banyak yang menggunakan produk Tabungan Ku karena sampai saat ini sudah mempunyai banyak tabungan lainnya, lebih mementingkan produk yang

lebih dibutuhkan seperti tabungan sekolah. kurangnya sosialisasi dari karyawan jadi banyak nasabah yang kurang percaya dan tidak tertarik menggunakannya, tidak bisa mengambil dana dari ATM, harus melalui teller minimal pengambilan Rp. 100.000 kecuali untuk penutupan rekening bisa kurang.

Persamaan penelitian adalah sama-sama menggunakan jenis penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian juga sama-sama meneliti mengenai minat nasabah dalam produk tabungan di lembaga keuangan masing-masing. Sedangkan perbedaan penelitian terletak pada produk tabungannya, yaitu produk tabunganku dan produk tabungan SI HASANAH.

2. Penelitian terdahulu dilakukan oleh Hermas Eka Saputri dengan judul Analisis Produk Simpanan Ceria Pintar (Simpanan Pendidikan) Dalam Meningkatkan Minat Menabung Pada Anggota BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Pringsewu.⁵ Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perkembangan produk simpanan ceria pintar pada BMT Assyafi'iyah dan untuk menganalisis strategi pemasaran yang diterapkan dalam meningkatkan minat anggota pada produk

⁵ Hermas Eka Saputri, *"Analisis Produk Simpanan Ceria Pntar (Simpanan Pendidikan) Dalam Meningkatkan Minat Menabung Pada Anggota BMT Assyaf'iyah Sukoharjo Pringsewu," Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2017.*

simpanan ceria pintar di BMT Assyafi'iyah. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat deskriptif dengan menggunakan sumber data primer dan sekunder, selain itu, metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode wawancara, angket/kuesioner, serta dokumentasi. Dan metode analisis data dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif. Berdasarkan hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa Dalam melihat perkembangannya produk simpanan ceria pintar khususnya pada periode 2015-2018 terus mengalami peningkatan jumlah anggota. Tetapi pada tahun 2018 mengalami penurunan pada jumlah anggota. Tidak meningkatnya jumlah anggota disebabkan karena akad yang digunakan yaitu akad *wadiah yad dhamanah*, akad tersebut kurang diminati oleh anggota, karena dalam akad tersebut tidak terdapat bagi hasil, hanya berupa titipan. Strategi dan minat yang diterapkan BMT Assyafi'iyah masuk kedalam kategori sedang, maksudnya dalam strategi promosi BMT Assyafi'iyah masih kurang dalam memberikan promosi pada produk simpanan ceria pintar kepada anggota, itu sebabnya anggota kurang memahami produk simpanan ceria pintar yang ditawarkan pada

BMT Assyafi'iyah, dan menyebabkan kurangnya minat anggota pada produk simpanan tersebut. Hal ini dapat dilihat melalui garis kontinum, skor yang didapat untuk strategi pemasaran pada BMT Assyafi'iyah adalah 981 dengan persentase 71,86% dari skor ideal yang diharapkan adalah 1.147.

Persamaan penelitian adalah sama-sama menggunakan jenis penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Perbedaan penelitian adalah metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode wawancara, angket/kuesioner, serta dokumentasi. Sedangkan yang peneliti lakukan metode pengumpulan datanya menggunakan metode wawancara dan observasi langsung secara mendalam di tempat penelitian tersebut.

3. Penelitian terdahulu dilakukan oleh Syiva Noer Faturrozhiah dengan judul Analisis Minat Nasabah Dalam Penggunaan Mobile Banking (Studi di Bank Syariah Indonesia KCP Pacitan).⁶ Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana perhatian nasabah terhadap layanan mobile banking, Apa hal-

⁶ Syiva Noer Faturrozhiah and Iza Hanifuddin, "Analisis Minat Nasabah Dalam Penggunaan Mobile Banking (Studi Di Bank Syariah Indonesia KCP Pacitan)," 2021.

hal yang mendorong ketertarikan nasabah terhadap layanan mobile banking, Bagaimana hasrat nasabah terhadap layanan mobile banking, Apa tindakan nasabah terhadap layanan mobile banking. Peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dan teknik pengumpulan data berupa wawancara dan pengisian kuesioner kepada nasabah. Selanjutnya analisis data menggunakan metode deskriptif yang menekankan pada pengamatan terdahulu dan menarik kesimpulan berdasarkan pengamatan tersebut. Data yang menjadi sumber adalah data-data dari pihak Bank Syariah Indonesia KCP Pacitan mengenai aplikasi mobile banking. Dari hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa minat nasabah dalam penggunaan mobile banking di Bank Syariah Indonesia KCP Pacitan sudah sangat membantu dan mempermudah nasabah untuk melakukan transaksi melalui aplikasi mobile banking tanpa harus jauh-jauh datang ke bank. Dengan adanya mobile banking yang telah melekat di kalangan orang-orang yang sudah mengetahui maka untuk melakukan pekerjaan mereka jadi lebih membantu.

Persamaan penelitian ialah sama-sama menggunakan jenis penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Perbedaan penelitian adalah metode

pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode wawancara dan angket/kuesioner, sedangkan Penelitian terdahulu dilakukan oleh yang peneliti lakukan metode pengumpulan datanya menggunakan metode wawancara dan observasi langsung secara mendalam di tempat penelitian tersebut. Sementara itu perbedaan lainnya yaitu, penelitian ini menganalisis tentang minat nasabah dalam penggunaan mobile banking sedangkan penelitian yang penulis lakukan ialah analisis tentang produk tabungan SI HASANAH.

4. Penelitian terdahulu dilakukan oleh Tri Marta Ziyam Labela dengan judul Analisis Minat Masyarakat Desa Sampung Dalam Menggunakan Produk Perbankan Syariah.⁷ Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui minat masyarakat Desa Sampung dalam menggunakan produk bank syariah serta faktor yang menyebabkan rendahnya minat masyarakat Desa Sampung dalam menggunakan produk bank syariah. Adapun penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan data yang didapat dari masyarakat Desa Sampung dengan menggunakan metode triangulasi sumber, dengan menggabungkan

⁷ Tri Marta Ziyam Labela, “Analisis Minat Masyarakat Desa Sampung Dalam Menggunakan Produk Perbankan Syariah,” 2019.

pengumpulan data dengan teknik observasi terus terang atau tersamar dan wawancara terstruktur. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data di lapangan model Miles and Huberman, yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan langkah terakhir adalah penarikan kesimpulan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa minat masyarakat Desa Sampung dalam menggunakan produk bank syariah adalah rendah. Faktor minimnya pengetahuan masyarakat Desa Sampung tentang bank syariah, produk yang ditawarkan bank syariah tidak cocok dengan kebutuhan masyarakat Desa Sampung, jarak lokasi bank syariah yang berdiri di Ponorogo cukup jauh dari Desa Sampung, Pendapatan masyarakat Desa Sampung yang rendah, serta faktor lingkungan dan budaya masyarakat Desa Sampung yang tidak cocok dengan bank syariah menjadi faktor yang menyebabkan rendahnya minat masyarakat Desa Sampung dalam menggunakan produk bank syariah. Persamaan penelitian ialah sama-sama menggunakan penelitian kualitatif. Perbedaan penelitian adalah Adapun jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian studi kasus

sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti ialah menggunakan jenis penelitian deskriptif.

5. Penelitian terdahulu dilakukan oleh Devi Antika Sari dengan judul Minat Masyarakat Terhadap Produk Tabungan Haji (Studi Pada BPRS Metro Madani KC. Kalirejo Lampung Tengah).⁸ Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui minat masyarakat menggunakan produk tabungan haji Pada BPRS Metro Madani KC. Kalirejo Lampung Tengah. Penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*Field research*), sedangkan sifat penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data wawancara dan dokumentasi. Wawancara dilakukan dengan pihak BPRS Metro Madani KC. Kalirejo dan Nasabah BPRS Metro Madani KC. Kalirejo Lampung Tengah. Sumber data penelitian ini ada dua yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder. Sumber data primer adalah sumber data yang diperoleh secara langsung dari sumber data untuk tujuan penelitian, sedangkan sumber data sekunder diperoleh dari literatur, jurnal, dan laporan hasil penelitian yang memiliki relevansi dengan penelitian. Berdasarkan hasil penelitian ada faktor-faktor yang

⁸ Devi Antika Sari, “Minat Masyarakat Terhadap Produk Tabungan Haji (Studi Pada BPRS Metro Madani KC. Kalirejo Lampung Tengah),” 2018.

mempengaruhi minat masyarakat terhadap produk tabungan haji BPRS Metro Madani KC. Kalirejo yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yang mempengaruhi adalah keinginan yang timbul dari diri sendiri (kepribadian), motivasi, agama, pengalaman dan kepercayaan. Sedangkan faktor eksternal yang mempengaruhi yaitu keluarga, lingkungan, pelayanan, profit sharing, lokasi dan promosi yang dilakukan oleh pihak BPRS Metro Madani KC. Kalirejo Lampung Tengah. Faktor internal yang dominan adalah agama, rukun islam yang ke 5 yaitu melaksanakan ibadah haji sehingga masyarakat yang beragama islam terdorong untuk memilih tabungan haji di BPRS Metro Madani KC. Kalirejo. Faktor eksternal yang dominan adalah pelayanan. Pelayanan sangat berpengaruh karena kualitas pelayanan yang baik akan membawa nama baik bank di masyarakat.

Persamaan penelitian ialah sama-sama menggunakan jenis penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Perbedaan penelitian adalah metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode wawancara dan dokumentasi sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti menggunakan

metode wawancara dan observasi langsung secara mendalam di tempat penelitian tersebut.

G. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

a. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan peneliti ialah penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif. Dalam penelitian kualitatif karena permasalahan yang dibawa oleh peneliti masih bersifat sementara, maka teori yang digunakan saat menyusun proposal penelitian kualitatif juga sifatnya sementara, dan akan terus berkembang setelah peneliti memasuki lapangan atau konteks sosial. Penelitian kualitatif ialah penelitian yang dilakukan dengan menggunakan riset yang mempunyai sifat deskriptif dan lebih cenderung menggunakan analisis.⁹ Metode yang digunakan dalam penelitian ini ialah metode penelitian yang bersifat deskriptif. Metode deskriptif adalah metode yang dilakukan untuk menggambarkan dan menginterpretasi objek sesuai dengan apa adanya dimana pengumpulan datanya dilakukan dengan wawancara sehingga dapat menggali lebih dalam

⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, ed. Sugiyono, 26th ed. (Bandung: Alfabeta, 2017).

tentang minat nasabah dalam memilih produk tabungan SI HASANAH.¹⁰

b. Pendekatan Penelitian

Definisi pendekatan kualitatif ialah metode penelitian kualitatif ialah metode yang berdasarkan pada filsafat postpositivisme, sedangkan untuk meneliti pada objek ilmiah, dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan cara *triangulasi* (gabungan). Analisis data bersifat induktif atau kualitatif, dan hasil penelitian lebih menekankan makna daripada generalisasi.¹¹

Dalam penelitian ini, pendekatan penelitian yang digunakan ialah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Metode pengumpulan datanya yaitu dengan wawancara dan melakukan observasi langsung secara mendalam di tempat penelitian tersebut.

Jadi, bisa ditarik kesimpulan bahwa pendekatan kualitatif ialah berdasarkan penomenologid menuntut pada pendekatan yang holistik, yang berarti bersifat menyeluruh, mendudukan suatu kajian dalam suatu kontruksi

¹⁰ Yudi Marihot, Sapta Sari, and Anis Endang, *Buku Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*, Jurnal Multidisiplin Madani (MUDIMA), vol. 1, 2022, 54.

¹¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, 9.

ganda. Melihat suatu objek dalam suatu konteks “natural” alamiah apa adanya bukan parsial.

Penelitian kualitatif berarti pada hakikatnya ialah mengamati orang dalam lingkungan hidupnya, berinteraksi dengan mereka, berusaha memahami bahasa dan tafsiran mereka tentang dunia sekitarnya”.

Pendekatan penelitian yang akan peneliti lakukan adalah dengan cara mewawancarai karyawan BMT Syariah Jaya Abadi dan nasabah BMT Syariah Jaya Abadi serta melakukan observasi dan wawancara secara mendalam untuk mendapatkan informasi lebih lanjut tentang Analisis Minat Nasabah Dalam Memilih Produk Tabungan SI HASANAH Pada BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya.

2. Waktu dan Tempat Penelitian

a. Waktu Penelitian

Waktu penelitian dilakukan selama 6 bulan mulai dari bulan agustus 2022-Januari 2023.

b. Tempat Penelitian

Tempat dilaksanakannya penelitian itu sendiri ialah di BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri

Mulya. Alasan dilakukannya penelitian di lokasi tersebut karena lokasinya yang strategis sehingga mudah dijangkau aksesnya sehari-hari dan objek penelitian di BMT Syariah Jaya Abadi merupakan satu-satunya lembaga keuangan syariah di kecamatan Giri Mulya yang sangat membantu nasabah dalam mengelola dana yang di tabung. Hingga saat ini nasabah yang menabung di BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya yaitu dengan total 358 orang nasabah. Dimana yang memilih produk tabungan SI HASANAH yaitu 112 orang, SI QURMA 52 orang, SI AROFAH 21 orang, SI BAHAGIA 7 orang, SI PINTAR 36 orang, Deposito berjangka 3 bulan 7 orang, deposito berjangka 6 bulan 16 orang, dan deposito berjangka 12 bulan 107 orang.

3. Informan Penelitian

Informan penelitian ialah orang yang memberikan informasi yang akan diperlukan oleh peneliti pada saat peneliti melakukan penelitian. Informan penelitian diambil secara purposive sampling dengan sasaran karyawan BMT Syariah Jaya Abadi dan nasabah yang menggunakan produk Tabungan SI HASANAH di BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya.

4. Sumber Data

Sumber data utama dalam penelitian kualitatif ialah lebih tepatnya dalam bentuk kata-kata, tindakan dan selebihnya ialah tambahan seperti dokumen dll.”

Sumber data tersebut akan di ambil berdasarkan hasil observasi, wawancara, ataupun catatan lapangan dari hasil observasi tersebut.

a. Data Primer

Data primer merupakan data pokok yang diperoleh secara langsung di lapangan. Dalam penelitian ini, data primer diperoleh dari wawancara dan observasi dengan jumlah informan 2 orang karyawan BMT Syariah Jaya Abadi dan 3 orang nasabah yang menggunakan produk Tabungan SI HASANAH di BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data misalnya lewat doumen, buku, jurnal dan sumber tertulis lainnya. Dalam penelitian ini data yang secara tidak langsung dari objek penelitian ini yaitu berupa studi kepustakaan atau literatur-literatur jurnal yang

berhubungan dengan masalah yang diteliti seperti jurnal, buku-buku, skripsi, dll.

5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah cara yang digunakan oleh peneliti untuk memperoleh data yang dibutuhkan. Dalam penggunaan teknik pengumpulan data, peneliti memerlukan instrumen yaitu alat bantu agar pengerjaan data yang lebih mudah. Teknik pengumpulan data yang digunakan menggunakan metode deskriptif yaitu mewawancarai langsung karyawan di BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya dan nasabah yang menggunakan produk Tabungan SI HASANAH di BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya.

Teknik pengumpulan data yang dilakukan peneliti ialah sbb :

a. Observasi

Observasi ialah teknik pengumpulan data mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain, yaitu wawancara dan kuesioner. Kalau wawancara dan kuesioner selalu berkomunikasi dengan orang, maka observasi

tidak terbatas pada orang, tetapi juga obyek-obyek alam yang lain.

Dengan kata lain observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua diantara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan.”

Teknik pengumpulan data dengan observasi digunakan bila, penelitian berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan bila responden yang diamati tidak terlalu besar.

Dari segi proses pelaksanaan pengumpulan data, observasi dapat dibedakan menjadi participant observation (observasi berperan serta) dan non participant observation, selanjutnya dari segi instrumentasi yang digunakan, maka observasi dapat dibedakan menjadi observasi terstruktur dan tidak terstruktur.¹²

b. Wawancara

Pengumpulan data dengan wawancara atau biasa disebut interview merupakan pertemuan antara dua orang atau lebih untuk bertukar

¹² Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*. Cetakan Ke-26. Bandung : Alfabeta.hlm. 145.

informasi dan ide melalui tanya jawab sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topic tertentu.¹³

6. Teknik Analisis Data

Teknik analisis yang digunakan peneliti adalah teknik analisis kualitatif. Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang didapatkan pada saat wawancara, catatan lapangan serta bahan-bahan lainnya, sehingga mudah dipahami dan temuannya tersebut dapat di informasikan kepada orang lain. Analisis data dalam penelitian kualitatif bersifat induktif, ialah suatu analisis berdasarkan data yang diperoleh, selanjutnya dikembangkan data tersebut menjadi hipotesis. Proses analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan pada saat memasuki lapangan hingga selesai.

Analisis data pada penelitian kualitatif dilaksanakan pada saat data tersebut terkumpul langsung, dan pengumpulan data tersebut mempunyai periode tertentu. Pada saat wawancara peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban yang sedang diwawancarai, bila jawaban yang diwawancarai setelah dianalisis kurang memuaskan maka peneliti

¹³ Ulber Silalahi, "*Metode Penelitian Sosial*", Bandung: PT. Refika Aditama, 2019.

dapat mengajukan pertanyaan kembali sampai tahap tertentu yang dianggap kredibel. . Dalam hal ini peneliti turun langsung ke tempat / daerah penelitian yaitu di BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya dengan mewawancarai customer servis dan teller serta 3 orang nasabah yang menggunakan produk tabungan SI HASANAH langsung di lapangan. Proses analisis data tersebut diantaranya yaitu sbb :

Menurut Miles dan Huberman ada 3 komponen dalam analisis data yaitu sbb :

1. *Data Reduction* (reduksi data), ialah data yang diperoleh dari lapangan terbilang cukup banyak untuk perlu adanya rangkuman secara rinci, teliti, fokus, kode, mencari tema, dan menulis memo yang berkaitan dengan penelitian peneliti. Data reduksi akan memberikan gambaran yang sangat jelas dan memudahkan peneliti untuk mengumpulkan data yang telah dikumpulkan dari hasil wawancara customer servis dan teller, peneliti akan mengecek ulang, membuang data yang tidak perlu tujuannya untuk mendapatkan hasil yang benar dan mudah dimengerti.

2. *Data Display* (penyajian data), penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori dan lain sebagainya. Tujuan untuk memudahkan pembaca dan dapat menarik kesimpulan. Data yang direkduksi tersebut akan disajikan dengan bahasa yang mudah dipahami dan dapat dimengerti dengan baik.

3. *Verification*/penarikan kesimpulan, yaitu bersifat sementara dan akan berubah apabila bukti lapangan tersebut kuat. Penelitian tersebut setelah mendapatkan pengumpulan data yaitu wawancara. Kesimpulan tersebut yang dapat menjurus pada jawaban dari pertanyaan penelitian yang diajukan narasumber, setelah data tersebut sudah disajikan dengan bahasa yang mudah dimengerti agar dapat ditarik kesimpulan.¹⁴

H. Sistematika Penulisan

Dalam penulisan yang berjudul “Analisis Minat Nasabah Dalam Memilih Produk Tabungan SI HASANAH Pada BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan

¹⁴ Ahmad Rijali, “Analisis Data Kualitatif Ahmad Rijali UIN Antasari Banjarmasin” 17, no. 33 (2018): 83–84.

Giri Mulya” untuk memperoleh pembahasan yang sistematis dan hasil penelitian yang baik dan mudah dipahami, adapun sistematika penulisan dalam penelitian adalah sebagai berikut :

BAB Pertama, Pendahuluan

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah yang menjadi alasan penulis dalam melakukan penelitian. Selanjutnya berisi batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, penelitian terdahulu, metode penelitian yang meliputi : jenis dan pendekatan penelitian, waktu dan tempat penelitian, informan penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, analisis data, dan terakhir dalam bab I yaitu sistematika penulisan.

BAB Kedua, Kajian Teori

Kajian teori ialah bacaan dan kajian penelitian terhadap karya atau teori dari berbagai referensi terkait dengan substansi penelitian. Kajian teori disusun dengan menyesuaikan pada pokok-pokok masalah penelitian dan substansi objek penelitian. Selanjutnya digambarkan kerangka berpikir penelitian dan hipotesis penelitian. Kajian teori dalam penelitian ini mencakup materi tentang :

Minat, Nasabah, Produk, dan Tabungan SI HASANAH. Selanjutnya yaitu, Kerangka Konseptual.

BAB Ketiga, Gambaran Umum Objek Penelitian

Gambaran Umum Objek Penelitian meliputi, Sejarah Berdirinya BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya, Visi dan Misi BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya, Kepengurusan BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya, Struktur Organisasi BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya, dan Produk-Produk BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya.

BAB Keempat, Hasil Pembahasan

Pada bab ini, hasil penelitian disesuaikan dengan isi penelitian yang meliputi A. indikator minat ialah sbb : a. Perhatian (Attention), b. Minat (Interest), c. Keinginan (desire), d. Tindakan (Action). Sedangkan hasil penelitian B. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memilih Produk Tabungan SI HASANAH meliputi : a. Faktor kemudahan, b. Faktor promosi, c. Faktor keramahan, d. Faktor kepercayaan, e. Faktor kualitas produk, f. Faktor Religiuitas, g. Faktor Penghasilan.

BAB Kelima, Penutup

Bab Kelima merupakan bab yang terdiri dari kesimpulan dikemukakan secara jelas serta berisi saran dari hasil penelitian.



TAHUN 2023

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Kajian Teori

1. Minat

a. Pengertian Minat

Minat ialah kecenderungan atau kegiairahan yang tinggi atau keinginan yang besar. Minat juga merupakan keinginan yang timbul dari diri sendiri tanpa ada paksaan dari diri orang lain untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Minat adalah rasa suka (senang) dan rasa tertarik pada suatu objek atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh atau biasanya ada kecenderungan untuk mencari objek yang disenangi tersebut.

Terdapat tiga batasan minat yakni: Pertama, suatu sikap yang dapat mengikat perhatian seseorang ke arah objek tertentu secara selektif. Kedua, suatu perasaan bahwa aktivitas dan kegemaran terhadap objek tertentu sangat berharga bagi individu. Ketiga, sebagai bagian dari motivasi atau kesiapan yang membawa tingkah laku ke suatu arah atau tujuan tertentu.

Minat pembelian menurut Assael adalah keinginan konsumen untuk membeli suatu merek atau suatu barang disesuaikan dengan keadaan yang memungkinkan konsumen membeli barang tersebut.

Schiffman dan Kanuk berpendapat bahwa minat pembelian merupakan suatu bentuk sikap konsumen akan suatu objek yang menjadi tolak ukur sikap terhadap suatu produk, jasa atau merek tertentu. Kotler dan Keller menjelaskan bahwa minat pembelian merupakan perilaku konsumen yang muncul sebagai respon terhadap objek yang menunjukkan konsumen ingin membeli objek tersebut.¹⁵

Pada dasarnya jika seseorang mempunyai minat pada sesuatu, maka ia akan menyambut baik dan bersikap positif dalam berhubungan dengan objek atau lingkungan yang menjadi objek minatnya.

Minat adalah keinginan dan kemauan yang berkembang dari motivasi atau kesiapan yang membawa tingkah laku ke suatu arah atau tujuan tertentu, dari itu minat menjadi sesuatu yang sangat berperan penting dalam berhubungan dengan objek atau lingkungan yang menjadi objek minatnya.

Secara istilah minat berarti suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang. Aktivitas atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang.

¹⁵ Donni Juni Priansa, "*Perilaku Konsumen: Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*" (Bandung: Alfabeta, 2017), 63–65.

Terdapat beberapa hal mengenai minat diantaranya yaitu:

- 1) Dalam minat terdapat pemusatan perhatian terhadap objek minat.
- 2) Ada usaha dari subjek untuk mendekati atau mengetahui atau memiliki atau menguasai ataupun berhubungan dengan objek yang dilakukan dengan perasaan senang.
- 3) Ada daya tarik dari objek Pada dasarnya jika seseorang mempunyai minat pada sesuatu ia akan menyambut baik dan sikap positif dalam berhubungan dengan objek atau lingkungan yang menjadi objek minatnya.

Menurut Elizabeth B.Hurlock yang dikutip oleh Asep Suryanto, minat merupakan sumber motivasi yang mendorong seseorang untuk melakukan apa yang mereka inginkan bila mereka bebas memilih.¹⁶

Secara etimologi pengertian minat adalah perhatian, kesukaan (kecenderungan hati) kepada sesuatu keinginan.

Dari pendapat-pendapat diatas maka penulis simpulkan bahwa minat adalah suatu perasaan ataupun segala sesuatu yang dilakukan oleh individu

¹⁶ Asep Suryanto, "Analisis Minat Masyarakat Menjadi Nasabah Dana Pihak Ketiga Bank Syariah Di Kota Tasimalaya (Tasikmalaya: Iqtishoduna," 2017).

untuk mencintai baik itu berupa benda, barang, orang atau kegiatan dengan hasrat atau keinginan yang timbul dari individu itu sendiri dan tanpa adanya paksaan dari pihak manapun. Dengan perasaan senang demikian maka akan menimbulkan minat yang diperkuat lagi dari sikap positif dari dalam diri sendiri.

Minat menjadi nasabah dalam penelitian ini diartikan sebagai kecenderungan individu untuk bertindak sebelum keputusan untuk menjadi nasabah di BMT Syariah benar-benar dilaksanakan. Indikator minat menjadi nasabah meliputi ketertarikan, keinginan dan keyakinan. Ketertarikan ditunjukkan dengan adanya pemusatan perhatian dan perasaan senang. Keinginan ditunjukkan dengan adanya dorongan untuk ingin memiliki. Dan keyakinan ditunjukkan dengan adanya perasaan percaya diri individu terhadap kualitas, daya guna dan keuntungan dari produk yang akan dibeli.

b. Teori Minat

Teori minat yaitu sbb :

a. Perhatian (*Attention*)

Minat beli seseorang diawali dengan tahap perhatian terhadap suatu produk setelah mendengar atau melihat produk yang

dipromosikan oleh perusahaan. Jika produk dapat menarik perhatian lebih bagi konsumen maka kemungkinan besar konsumen membeli cukup tinggi.

b. Minat (*Interest*)

Setelah mendapatkan informasi mengenai produk yang dipromosikan oleh perusahaan, maka timbul minat konsumen terhadap produk tersebut. Jika konsumen terkesan dengan stimuli yang diberikan oleh perusahaan maka pada tahap ini akan timbul rasa ketertarikan terhadap produk yang ditawarkan.

c. Keinginan (*desire*)

Setelah konsumen mendalami tentang kelebihan produk, maka pada tahap ini konsumen akan memiliki keinginan dan hasrat untuk membeli produk tersebut.

d. Tindakan (*Action*)

Pada tahap ini, konsumen sudah melewati beberapa tahap yaitu mulai dari melihat dan mendengar suatu produk yang dipromosikan, sehingga timbul perhatian, ketertarikan dan minat terhadap produk. Jika adanya keinginan

dan hasrat yang kuat, maka akan mengambil keputusan untuk membeli produk tersebut.¹⁷

c. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam memilih produk tabungan meliputi :

a. Faktor kemudahan

Faktor kemudahan baik kemudahan akses maupun kemudahan penggunaan dalam suatu produk yang dimiliki menjadi point tersendiri yang mempengaruhi minat seseorang menggunakan produk tersebut.

b. Faktor Promosi

Promosi tentang suatu produk yang efektif dan maksimal membuat nasabah yakin mengenai produk yang ditawarkan.

c. Faktor Keramahan

Keramahan petugas dapat menjadi daya tarik konsumen itu sendiri.

d. Faktor Kepercayaan

Faktor kepercayaan yaitu, seperti keyakinan suatu pihak dalam produk yang dimilikinya.

Kepercayaan menghasilkan dampak positif bagi pihak yang dipercaya.

¹⁷ Yudrik Jahja, *Psikologi Perkembangan*, ed. Kharisma Putra Utama, Pertama. (Jakarta: PRENADAMEDIA GROUP, 2011).

e. Faktor Kualitas Produk

Faktor kualitas produk yang baik akan menimbulkan minat seseorang dalam menggunakan suatu produk.

f. Faktor Religiuitas

Faktor religiuitas (agama) berkenaan tentang kepercayaan dan keyakinan agama masing-masing.

g. Faktor Penghasilan

Faktor penghasilan / tingkat penghasilan nasabah sangat berhubungan penting kepada minat menggunakan produk tabungan seperti halnya upah, gaji, laba dan taraf penghasilan nasabah sehari-hari.¹⁸

2. Nasabah

a. Pengertian Nasabah

Nasabah ialah seseorang yang memperoleh fasilitas kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah islam atau yang diprasamakan dengan itu berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang berangkutan.

¹⁸ Irma Yuliani, "Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Produk Tabungan Wakaf Di Bank CIMB Niaga Syariah Cabang Samarinda," *Ekonomis: Journal of Economics and Business* 6, no. 1 (2022): 186–187.

Minat nasabah ialah sumber motivasi yang mendorong seseorang untuk melakukan apa yang ingin dilakukan ketika bebas memilih, ketika seseorang menilai seseorang menilai bahwa sesuatu bisa bermanfaat, maka bisa menjadi berminat, kemudian hal tersebut bisa mendatangkan kepuasan, etika kepuasan menurun maka minatnya juga bisa menurun. Sehingga minat tidak bersifat permanen, tetapi minat bersifat sementara atau dapat berubah-ubah.

Minat nasabah merupakan salah satu aspek psikis manusia yang dapat mendorong untuk mencapai tujuan. Seseorang yang memiliki minat terhadap suatu objek, cenderung untuk memberikan perhatian atau merasa senang yang lebih besar terhadap objek tersebut, namun apabila objek tersebut tidak menimbulkan rasa senang, maka ia tidak akan memiliki minat pada objek tersebut.¹⁹

Nasabah merupakan bagian dari masyarakat berkepentingan dalam bertransaksi produk berupa jasa yang dipasarkan perbankan di Indonesia. Kualitas pelayanan yang diberikan

¹⁹ Annisa Fitri Iriani, "Minat Nasabah Dalam Penggunaan Mobile Banking Pada Nasabah Bank Syariah Mandiri Kota Palopo," *DINAMIS-Journal of Islamic Management and Bussines* 2, no. 2 (2018): 100–101.

suatu bank akan berdampak pada loyalitas nasabah.

Nasabah merupakan orang atau perusahaan atau badan hukum atau lembaga yang memiliki rekening pada suatu bank. Dan kegiatan utama sebuah bank adalah melakukan penghimpunan dana dan menyalurkan dana melalui kegiatan pembiayaan.²⁰

Menurut Undang-undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah adalah sebagai berikut :

1. Nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank syariah atau Unit Usaha Syariah (UUS)
2. Nasabah funding adalah nasabah yang menempatkan dananya di bank dalam bentuk simpanan tabungan giro dan deposito
3. Nasabah landing adalah nasabah yang meminjem dana di bank seperti pembiayaan.

Dari beberapa pengertian yang diurai tersebut dapat diterangkan bahwa nasabah di bank syariah adalah orang yang menempatkan dananya di bank syariah. Sedangkan menurut Undang-undang No 7 tahun 1997 yang dimaksud dengan nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank. Sama halnya

²⁰ Nico Candra, "Kajian Kualitas Pelayanan Dan Loyalitas Nasabah Perbankan Di Indonesia," *Jurnal Bisnis dan Ekonomi* 25, no. 2 (2018): 160–172.

dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, kata nasabah dapat diartikan sebagai berikut:

- a) Orang yang bisa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan bank (dalam hal keuangan),
- b) Orang yang menjadi tanggungan asuransi.²¹

Dari beberapa pengertian yang diurikan tersebut terdapat di terangkan bahwa nasabah Bank Syariah adalah orang yang menempatkan dananya di Bank Syariah dalam bentuk simpanan atau yang meminjam di bank.

b. Jenis-Jenis Nasabah

Jenis-Jenis nasabah menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 adalah pihak yang menggunakan jasa bank. Dalam Undang-Undang tersebut nasabah ini dibagi dua yaitu:

- 1) Nasabah Penempatan, adalah nasabah yang menempatkan dananya di bank dalam bentuk simpanan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan
- 2) Nasabah debitur, adalah nasabah yang memperoleh fasilitas pembiayaan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.

²¹ Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, hlm-4-6.

3) Dalam peraturan Bank Indonesia Nomor 7/7PBI/2005 tentang penyelesaian pengaduan nasabah (PPN) sebagai pihak yang menggunakan jasa bank, termasuk pihak yang tidak memiliki rekening namun memanfaatkan jasa bank melakukan jasa bank untuk melakukan transaksi keuangan (walk-in customer).

Sedangkan dari praktik-praktik perbankan, dikenal tiga macam nasabah. Pertama, nasabah deposan yaitu nasabah yang menyimpan dananya pada suatu bank, misalkan dalam bentuk depoito atau tabungan lainnya.

Kedua, yaitu nasabah yang memanfaatkan kredit perbankan, misalnya usaha kecil, kredit pemilikan rumah.

Ketiga, nasabah melakukan transaksi dengan pihak lain melalui nasabah (walk-in customer), misalnya transaksi antara importer dan eksporter diluar negeri. Untuk transaksi semacam ini biasanya importer membuka letter of credit pada suatu bank demi kelancaran dan keamanan pembayaran.

3. Produk

a. Pengertian Produk

Pengertian produk bagi konsumen selain merupakan benda yang mempunyai manfaat dan kegunaan juga merupakan suatu yang dapat ditawarkan kepasar untuk mendapatkan perhatian untuk di beli, digunakan atau konsumsi yang dapat memenuhi suatu kegiatan atau kebutuhan. Pengembangan sebuah produk menghasilkan perusahaan menetapkan manfaat-manfaat apa yang akan di berikan produk itu. Manfaat ini dikomunikasikan dan hendaknya di penuhi oleh atribut produk.²²

Produk juga bisa dikatakan sebagai setiap apa saja yang dapat di tawarkan di pasar untuk mendapatkan perhatian , permintaan, pemakaian atau konsumsi yang dapat memenuhi keinginan atau kebutuhan manusia.

Produk dapat diartikan sebagai barang berwujud maupun barang tidak berwujud yang dihasilkan oleh perusahaan dan dapat dikonsumsi oleh masyarakat. Konsumen dapat mengambil manfaat atas barang tersebut.

²² Roni Andespa, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah," *Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan* 2 (2017).

Penilaian produk meliputi antara lain kondisi fisik produk, spesifikasi produk, kemudahan mendapatkan produk, dan pemeliharaan produk. Pada industri perbankan, produk yang dihasilkan secara umum adalah produk penghimpunan dana dan pembiayaan. Produk penghimpunan dana antara lain berupa tabungan, deposito, dan giro termasuk di dalamnya komponen pelengkap seperti kartu debit, kartu kredit, cek, dan komponen yang mengikutinya. Sementara produk pembiayaan dapat berupa pembiayaan modal kerja, investasi, konsumsi, dan lain sebagainya. Produk lain yang dihasilkan dapat berupa layanan penukaran valuta asing, layanan penjualan surat berharga atau obligasi seperti Sukuk Ritel dan ORI, penerbitan SKBDN, dan lain sebagainya.²³

Kalau didefinisikan secara luas, produk meliputi objek secara fisik, pelayanan orang tempat, organisasi, gagasan, atau bauran dari semua wujud diatas. Jasa adalah produk yang terdiri dari aktivitas manfaat, atau kepuasan yang dijual, seperti gunting rambut, peniapan, pajak dan perbaikan rumah. Jasa pada dasarnya terwujud (tidak terdeteksi pancaindra) dan tidak mengakibatkan kepemilikan atas apapun.

²³ Susilowati Budiningsih and Yuridistya Primadhita, "Pengaruh Kualitas Layanan Dan Produk Terhadap Kepuasan Nasabah Bank Syariah," *Jurnal Manajemen Kewirausahaan* 16, no. 2 (2019): 123–124.

b. Produk BMT

Produk BMT secara umum adalah sbb :

Akad yang mendasari berlakunya tabungan adalah akad *wadi'ah* dan *mudharabah*. Akad *wadi'ah* adalah titipan dana yang tiap waktu dapat ditarik pemilik atau anggota dengan cara mengeluarkan semacam surat berharga pemindah bukuaan atau transfer dan perintah pembayaran lainnya. Simpanan *wadi'ah* dikenakan biaya administrasi namun oleh karena dana dititipkan diperkenakan untuk diputar maka oleh BMT kepada penyimpan dana dapat diberikan semacam bagi hasil sesuai dengan jumlah dana yang iut berperan di dalam bentuk laba bagi BMT. Simpanan yang berakad *wadi'ah* ada dua yaitu *Wadi'ah Amanah* dan *Wadi'ah Yadhomanah*.

Akad *Mudharabah* adalah pemilik dana yang penyeteranya dan penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati sebelumnya. Pada simpanan *mudharabah* tidak diberikan bungan sebagai pembentuk laba bagi BMT tetapi diberikan semacam bagi hasil.

Seperti yang telah dikemukakan sebelumnya, *mudharabah* memiliki dua bentuk, yakni *mudharabah mtlaqah* dan *mudharabah muqayyadah*, yang perbedaan utama diantara keduanya terletak pada ada

atau tidaknya persyaratan yang diberikan pemilik dana kepada bank dalam mengelola hartanya. Dalam hal ini, bank syariah bertindak sebagai *mudharib* (pengelola dana), sedangkan nasabah bertindak sebagai *shahibul mal* (pemilik dana). Bank syariah dalam kapasitasnya sebagai *mudharib*, mempunyai kuasa untuk melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah serta mengembangkannya., termasuk melakukan akad *mudharabah* dengan pihak lain. Namun, di sisi lain, bank syariah juga memiliki sifat sebagai wali amanah (*trustee*), yang berarti harus berhati-hati atau bijaksana serta beriktikad baik dan bertanggung jawab atas segala sesuatu yang timbul akibat kesalahan atau kelalaiannya. Dari hasil pengelolaan dana *mudharabah*, bank syariah akan membagi hasilkan kepada pemilik dana sesuai dengan nisbah yang telah disepakati dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening. Dalam mengelola dana tersebut, bank tidak bertanggung jawab terhadap kerugian yang bukan disebabkan oleh kelalaiannya. Namun, apabila terjadi *mis management* (salah urus), bank bertanggung jawab penuh terhadap kerugian tersebut.²⁴

²⁴ Rahmani, "Faktor-Faktor Kebijakan Yang Mempengaruhi Tabungan Mudharabah Pada Perbankan Syariah Di Indonesia," 128.

Produk Penyaluran Dana BMT bukan sekedar lembaga keuangan non bank yang bersifat sosial, namun BMT juga sebagai lembaga bisnis dalam rangka memperbaiki perekonomian umat. Sesuai dengan itu, maka dana yang dikumpulkan dari anggota harus disalurkan dalam bentuk pinjaman kepada anggotanya. Pinjaman dana anggota disebut juga pembiayaan. Pembiayaan adalah suatu fasilitas yang diberikan BMT kepada anggotanya untuk menggunakan dana yang telah dikumpulkan oleh BMT dari anggotanya. Orientasi pembiayaan yang diberikan BMT adalah untuk mengembangkan dan meningkatkan pendapatan anggota BMT. Sasaran pembiayaan ini adalah semua sektor ekonomi seperti pertanian, industri rumah tangga, perdagangan dan jasa.

Pembiayaan merupakan fasilitas pinjaman yang diberikan oleh lembaga keuangan syariah, dalam hal ini, bank kepada pihak-pihak yang membutuhkan dana (deficit unit).²⁵ Adapun berbagai jenis pembiayaan yang dikembangkan oleh BMT yang semuanya itu mengacu pada dua jenis akad yaitu :

²⁵ M Yuliza, N Hak, and H Yustati, "Implementasi Manajemen Risiko Berdasarkan PBI No. 13/23/PBI/2011 Studi: Produk Ijarah Multijasa Pada PT. BPRS ADAM Kota Bengkulu," *Jurnal BAABU AL-ILMI* ... 6, no. 2 (2021): 67–76.

(1) Akad *Syirkah*

(2) Akad jual beli

Dari akad kedua jenis ini dikembangkan sesuai dengan kebutuhan yang dikehendaki oleh BMT dan anggota. Diantara pembiayaan yang sudah dikembangkan oleh maupun lembaga keuangan islam lainnya adalah :

(a) Pembiayaan *Bai'bitsaman ajil (BBA)*.

Pembiayaan berakad jual beli adalah suatu perjanjian pembiayaan yang disepakati antara BMT dengan anggotanya, dimana BMT menyediakan dananya untuk investasi atau pembelian barang modal dan usaha anggotanya yang kemudian diproses pembayaran dilakukan secara mencicil atau angsuran. Jumlah kewajiban yang harus dibayarkan oleh pinjaman adalah jumlah atas harga barang dan merk-up yang disepakati.

(b) Pembiayaan *Murabahah (MBA)* pembiayaan berakad jual beli pembiayaan murabahah pada dasarnya merupakan kesepakatan antara BMT sebagai pemberi modal dan anggota sebagai peminjam. Prinsip yang digunakan adalah seperti *bai bithaman ajil*, hanya saja proses

pengembalianya dibayarkan pada saat jatuh tempo pengembalianya.

(c) Pembiayaan *Mudharabah* (MDA) pembiayaan *mudharabah* adalah suatu perjanjian pembiayaan antara BMT dan anggota dimana BMT menyediakan dana untuk menyimpan modal kerja. Sedangkan peminjaman berupaya mengelola dana tersebut untuk pengembangan usahanya. Jenis jenis usaha yang mungkin untuk diberikan pembiayaan adalah usaha usaha kecil seperti pertanian, industry rumah tangga, dan perdagangan.

(d) Pembiayaan *Musyarakah* (MSA) pembiayaan dengan akad *syirkah* adalah penyertaan BMT sebagai pemilik modal dalam usaha yang mana antara resiko dan keuntungan ditanggung bersama berimbang dengan porsi pernyataan.

(e) Pembiayaan *al-Qardul Hasan* pembiayaan dengan akad ibadah pembiayaan *Qardul Hasan* adalah perjanjian pembiayaan antara BMT dengan anggotanya. Hanya anggota yang dianggap layak yang dapat diberi pinjaman ini. Kegiatan yang dimungkinkan untuk diberikan pembiayaan ini adalah

anggota yang terdesak dalam melakukan kewajiban-kewajiban non usaha atau pengusaha yang menginginkan usahanya bangkit kembali yang oleh karena ketidakmampuan untuk melunasi kewajiban usahanya.

Sedangkan produk pembiayaan BMT Syariah Jaya Abadi memberikan pembiayaan bagi pengusaha kecil dan menengah serta kalangan masyarakat lainnya, guna:

1. Modal Usaha
2. Pengadaan Barang
3. Sewa barang atau jasa

Jenis pembiayaan BMT Syariah Jaya Abadi yaitu :

1. *MDA (Mudharabah)*
2. *MSA (Musyarokah)*
3. *MBA (Murobahah)*
4. *Jasa Qordul Hasan*

c. Penghimpun dana Penyaluran Dana pada BMT

BMT adalah lembaga mikro syariah non bank yang hadir ditengahnya masyarakat saat ini. Dalam operasional usahanya hampir mirip dengan perbankan yaitu melakukan kegiatan penghimpunan dalam bentuk tabungan dan menyalurkan dananya dalam

bentuk pembiayaan , serta memberikan jasa jasa yang dibentuk oleh masyarakat.

Secara umum produk BMT dalam rangka melaksanakan fungsinya tersebut dapat diklarifikasikan menjadi tiga yaitu :

- 1) Produk penghimpun dana (*funding*)
- 2) Produk penyalur dana (*lending*)
- 3) Produk jasa Kegiatan operasional BMT diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS).

Menghimpun dana dalam bentuk Investasi berupa Deposito, Tabungan, atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu berdasarkan Akad mudharabah atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah. Konsep dasar yang melandasi kemunculan produk-produk ekonomi pada lembaga keuangan syariah (bank dan non-bank) harus selalu dilandasi oleh sumber dan norma syariah yang terdapat pada ajaran Islam. Sumber dan norma haruslah berlaku pada segala jenis transaksi oleh Lembaga Keuangan Syariah dan diterapkan pada produk-produk finansial yang dikeluarkan oleh lembaga keuangan syariah beserta dengan mekanisme pelaksanaannya. Sumber dan norma yang terdapat pada lembaga keuangan syariah tentunya harus

selaras dengan sumber dan norma yang terdapat pada sistem ekonomi syariah.²⁶

4. Tabungan SI HASANAH

a. Pengertian Tabungan

Pengertian Tabungan Menurut kamus besar Bahasa Indonesia adalah tempat menabung uang celengan atau uang yang disimpan bank yang pengambilannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu. Menurut Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan., yang dimaksud dengan Tabungan adalah simpanan yang 33 penarikannya banyak dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Nasabah jika hendak mengambil simpanannya dapat datang ke bank langsung dengan membawa buku tabungan, slip penarikan, atau melalui fasilitas ATM.

Menurut Pasal 1 ayat 21 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan Syariah yang menyebutkan bahwa tabungan adalah simpanan ber

²⁶ Dede Abdurrohman et al., "Perkembangan Pemikiran Norma Penghimpunan Dana Dan Perwujudannya Pendekatan Statute Approach Atau Pendekatan Norma / PerUndang-Undangan ." 2 (2021): 115–130.

dasarkan akad *wadi'ah* atau investasi dana berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lain yang bertentangan dengan prinsip syariah yang hanya penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syariat dan ketentuan tertentu yang disepakati.

Tabungan merupakan simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek atau bilyet giro atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Selain itu jenis tabungan dibedakan menjadi 2 :

1. Tabungan *Wadi'ah* adalah titipan dana yang tiap waktu dapat ditarik pemilik atau anggota dengan cara mengeluarkan semacam surat berharga pemindahbukuan atau transfer dan perintah membayar lainnya. Tabungan *wadiah* dikenakan biaya administrasi namun oleh karena dana dititipkan diperkenankan untuk diputar maka oleh bank syariah kepada penyimpan dana dapat diberikan bonus sesuai dengan jumlah dana yang ikut berperan di dalam pembentukan laba bagi bank syariah.
2. Tabungan *Mudharabah* adalah tabungan pemilik dana yang penyeterannya dan penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati sebelumnya.

Pada simpanan *mudharabah* tidak diberikan bunga sebagai pembentukan laba bagi bank syariah tetapi diberikan bagi hasil.²⁷

Menabung adalah tindakan yang dianjurkan oleh islam. Karena dengan menabung berarti seseorang muslim mempersiapkan diri untuk pelaksanaan masa yang akan datang sekaligus menghadapi hal-hal yang tak diinginkan. Islam juga menganjurkan hemat setiap pengeluaran. Sehingga menetapkan aturan-aturan perekonomian dalam hal menabung. Aturan tersebut adalah sebagai berikut :

- 1) Menyimpan kelebihan setelah kebutuhan primer yang terpenuhi.
- 2) Menyimpan kelebihan untuk menghadapi kesulitan
- 3) Hak harta generasi mendatang.
- 4) Tidak menimbun harta
- 5) Pengembangan harta harus dilakukan dengan baik dan halal.²⁸

Dari definisi diatas, penulis dapat menyimpulkan bahwa tabungan adalah dana yang dipercayakan

²⁷ Vidya Fathimah, "Pengaruh Perkembangan Jumlah Tabungan, Deposito Dan Bagi Hasil Terhadap Jumlah Pembiayaan Yang Diberikan Oleh Perbankan Syariah Di Sumatera Utara," *Jurnal Ilman* 5, no. 1 (2017): 42, <http://journals.synthesispublication.org/index.php/ilman>.

²⁸ Khotibul Umum, *Perbankan Syariah: Dasar-Dasar Dan Dinamika Perkembangan Di Indonesia* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016), 89.

kepada bank, penarikannya sesuai dengan perjanjian sebelumnya. Dalam penabungan, maka dana tersebut akan dikelola secara professional oleh pihak bank sesuai dengan motivasi dari anggota.

b. Pengertian Tabungan SI HASANAH

Tabungan SI HASANAH ialah tabungan atau simpanan yang penyimpanannya dan penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu selama jam kerja dan nasabah mendapatkan bagi hasil dengan nisbah bagi hasil = 80 : 20 (BMT : Nasabah). Dimana 80 % untuk pihak BMT dan 20 % untuk pihak nasabah. Dengan simpanan awal minimal Rp. 50.000,- dengan tidak dikenakan biaya administrasi per bulan. Biaya buku tabungan Rp.5.000 sekali di awal.

c. Variasi Jenis Tabungan yang Berakad *Mudharabah*

Variasi jenis tabungan yang berakad *mudharabah* dapat dikembangkan ke dalam berbagai variasi seperti:

- (1) Tabungan *Mudharabah* (SI HASANAH)
- (2) Tabungan Qurban dan Aqiqah (SI QURMA)
- (3) Tabungan Haji dan Umroh (SI AROFAH)
- (4) Tabungan Hari Tua (SI BAHAGIA)
- (5) Tabungan Rencana Pendidikan (SI PINTAR)
- (6) Deposito.

B. Kerangka Konsep

Tabel 2.1

Kerangka Konsep

Teori Minat Nasabah :

- a. Perhatian (*Attention*)
- b. Minat (*Interest*)
- c. Keinginan (*desire*)
- d. Tindakan (*Action*)

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah :

1. Faktor Kemudahan
2. Faktor Promosi
3. Faktor Keramahan
4. Faktor Kepercayaan
5. Faktor Kualitas Produk
6. Faktor Religiuitas
7. Faktor Penghasilan

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

1. Sejarah Berdirinya BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya

Kegiatan pengajian dengan materi kajian bab riba di kecamatan Giri Mulya belum ada lembaga keuangan yang berbasis syari'ah, usulan dari beberapa tokoh agama untuk membuat lembaga keuangan syariah sebagai solusi untuk umat yang sudah menyadari ingin terhindar dari ribawi.

Maka pada bulan juli 2014 beberapa tokoh agama dan masyarakat berkumpul dan bermusyawarah untuk mencari solusi supaya umat islam di kecamatan Giri Mulya pada umumnya dan khususnya umat islam yang telah sadar dari bahaya riba, maka disepakatilah mendirikan koperasi / lembaga keuangan yang bernama "BMT SYARIAH JAYA ABADI" .

Anggota yang terekrut sejumlah 68 orang dengan kesepakatan iuran pokok Rp.2.000.000,- per anggota dan simpanan wajib Rp.50.000,- per anggota per bulan. Dan yang ditunjuk sebagai pengurus koperasi sebagai Ketua yaitu : H. Suwanto, S.Pd, Sekertaris : Tulus Iswanto, S.Pd, Bendahara : Sadimin, SP.

Setelah terbetuknya kepengurusan koperasi maka bulan berikutnya pengurus koperasi dan didampingi beberapa tokoh mengadakan studi banding ke beberapa BMT di Jawa. Dari hasil studi banding maka disepakati untuk “BMT SYARIAH JAYA ABADI” akan beroperasi mulai 1 januari 2015.

2. Visi dan Misi BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya

8. VISI

- Koperasi yang Amanah, Tangguh, Syar’i dalam bermuamalah dan Bermartabat.

9. MISI

- Mengelola koperasi yang sesuai dengan jati diri mu’min,
- Menerapkan system syariah yang sesuai dengan standar Al-Quran dan Al-Hadis dan Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN),
- Memberikan solusi kepada anggota dan umat dalam pemenuhan dan kebutuhannya terhindar dari ribawi,
- Menciptakan kemandirian likuiditas yang berkelanjutan,
- Memperkokoh sinergi ekonomi antar anggota,
- Memperkuat kepedulian anggota terhadap koperasi

- Memberikan pelayanan terbaik terhadap anggota dan umat dan,
- Meningkatkan kesejahteraan anggota dan umat.

3. Kepengurusan BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya

Susunan kepengurusan Koperasi sbb :

1. Ketua : H. Suwarto, S.Pd
2. Sekertaris : Tulus Iswanto, S.Pd
3. Bendahara : Sadimin, SP

Susunan Badan Pengawas

1. Ketua : Warsino, S.Pd
2. Anggota : Sukatman, Nur Hidayat

Dewan Pengawas Syariah

1. Ketua : Abu Ravik
2. Anggota : Jeni Prasetyo, ST

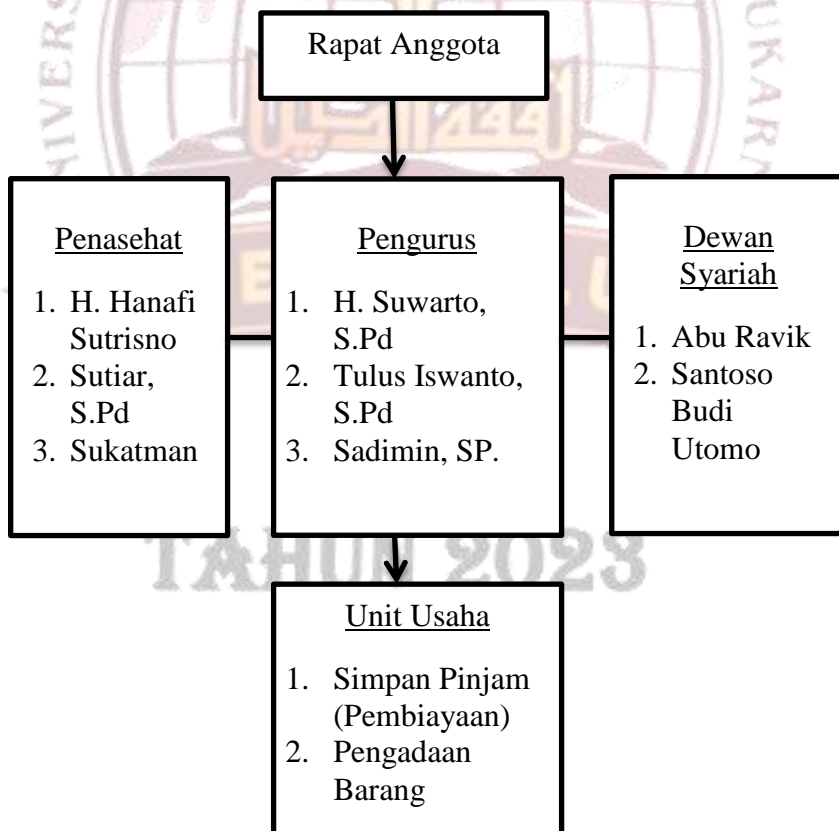
Pengelola

1. Manajer : H. Suwarto, S.Pd
2. Teller : Ismiani Rahayu, S.Pd,
Muchlis Mawar Yuli Kurniawan,
S.Pd
3. Customer Service : Sadimin, SP

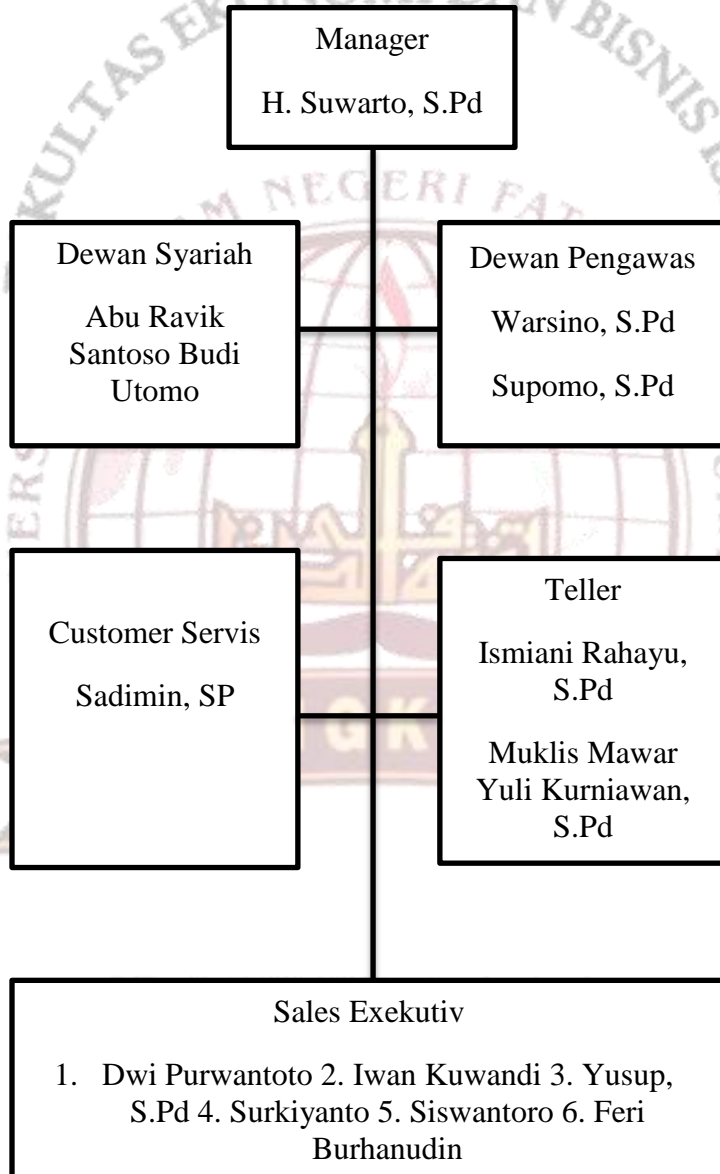
4. Sales Executive : Yusup, S.Pd, Iwan Kuswandi,
 Abu Rofik, Nurhidayat, Dwi
 Purwanto, Feri Burhanudin,
 Surkiyanto, Siswantoro.

**4. Struktur Organisasi BMT Syariah Jaya Abadi
 Kecamatan Giri Mulya**

Tabel 3. 1
Struktur Organisasi BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan
Giri Mulya



Tabel 3. 2
Struktur Pengelola BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan
Giri Mulya



5. Produk-Produk BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya.

A. Produk Tabungan

Variasi jenis tabungan yang berakad mudharabah dapat dikembangkan ke dalam berbagai variasi seperti:

(1) Tabungan *Mudharabah* (SI HASANAH)

Tabungan SI HASANAH ialah tabungan atau simpanan yang penyimpanannya dan penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu selama jam kerja dan nasabah mendapatkan bagi hasil dengan nisbah bagi hasil = 80 : 20 (BMT : Nasabah). Dimana 80 % untuk pihak BMT dan 20 % untuk pihak nasabah. Dengan simpanan awal minimal Rp. 50.000,- dengan tidak dikenakan biaya administrasi per bulan. Biaya buku tabungan Rp.5.000 sekali di awal.

(2) Tabungan Qurban dan Aqiqah (SI QURMA)

Tabungan / Simpanan Qurban dan Aqiqah (SI QURMA) adalah tabungan yang dirancang untuk membantu nasabah merealisasikan niat berqurban dan aqiqah. Nasabah mendapatkan bagi hasil sesuai kesepakatan. Tabungan awal

minimal Rp.50.000,- dan selanjutnya minimal Rp.25.000,-.

(3) Tabungan Haji dan Umroh (SI AROFAH)

Tabungan / Simpanan Haji dan Umroh (SI AROFAH) adalah tabungan untuk ibadah haji dan umroh dimana nasabah mendapatkan bagi hasil sesuai kesepakatan. Tabungan awal minimal Rp.100.000,- dan selanjutnya minimal Rp.50.000,-

(4) Tabungan Hari Tua (SI BAHAGIA)

Tabungan keempat yaitu, SI BAHAGIA (Simpanan Hari Tua) ialah tabungan / simpanan untuk membantu nasabah mempersiapkan masa tuanya yang mana bagi hasilnya sesuai kesepakatan.

(5) Tabungan Rencana Pendidikan (SI PINTAR)

Tabungan / simpanan kelima yaitu ; tabungan SI PINTAR (Simpanan Rencana Pendidikan) yaitu tabungan / simpanan untuk membantu nasabah mempersiapkan pendidikan anak, dimana nasabah memperoleh bagi hasil sesuai kesepakatan bersama.

(6) Deposito.

Terakhir yaitu ; Deposito, deposito ialah simpanan yang minimal penempatan uang Rp. 1.000.000 dengan jangka waktu 3 bulan, 6 bulan, dan 12 bulan. Dengan nisbah bagi hasil : 3 bulan = 70 : 30 (BMT : Nasabah), 6 bulan = 65 : 35 (BMT : Nasabah), dan 12 bulan = 60: 40 (BMT : Nasabah).

B. Produk Pembiayaan

1. Pembiayaan *Mudharabah (MDA)*

Pembiayaan Mudharabah ialah pembiayaan berakad jual beli. Pembiayaan mudharabah ialah pembiayaan yang mana pihak BMT memberikan modal kepada pengelola dimana bagi hasilnya ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama.

2. Pembiayaan *Murabahah (MBA)*

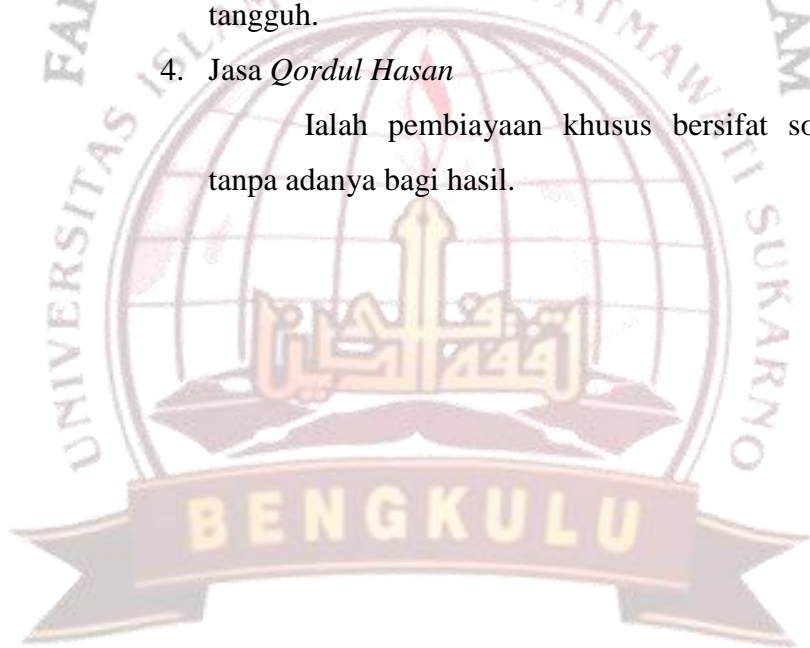
Pembiayaan Murabahah ialah pembiayaan dimana pihak BMT menyediakan barang-barang kebutuhan nasabah, dengan pembayaran angsuran keuntungan berdasarkan kesepakatan bersama.

3. Pembiayaan *Musyarokah (MSA)*

Pembiayaan Musyarokah ialah pembiayaan berakad jual beli. Pembiayaan musyarokah pada dasarnya merupakan pembiayaan yang mana pihak BMT membantu menambah modal usaha nasabah dan pengembaliannya dengan cara diangsur atau tangguh.

4. Jasa *Qordul Hasan*

Ialah pembiayaan khusus bersifat social tanpa adanya bagi hasil.



TAHUN 2023

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Minat Nasabah Menggunakan Produk Tabungan SI HASANAH

Di zaman sekarang ini nasabah sudah sangat kritis dan semakin selektif dalam memilih produk tabungan yang dibutuhkan dan memberikan manfaat bagi kehidupan. Oleh sebab itu, pihak BMT harus lebih aktif dalam meningkatkan minat nasabah agar semakin banyak nasabah yang memutuskan memilih produk tabungan di BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya.

Sebelum memutuskan pilihan untuk menggunakan produk tabungan, nasabah pasti akan mencari informasi-informasi yang jelas sumbernya agar mereka percaya dan yakin terhadap keputusannya memilih produk tabungan. Ketika keyakinan akan suatu produk menguat (positif), maka akan menimbulkan keputusan untuk menggunakan. Seorang nasabah akan memiliki minat terlebih dahulu kemudian diikuti dengan keputusannya dalam memilih menggunakan suatu produk tabungan.

Tabungan SI HASANAH ialah tabungan atau simpanan yang penyimpanannya dan penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu selama jam kerja dan nasabah mendapatkan bagi hasil sesuai dengan kesepakatan.

Berikut ini pembahasan mengenai minat nasabah menggunakan produk tabungan SI HASANAH berdasarkan indikator yaitu :

a. Perhatian (*Attention*)

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada Bapak Sadimin, selaku customer servis dan Muchlis Mawar Yuli Kurniawan selaku teller BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya yang membahas pengetahuan nasabah tentang produk tabungan SI HASANAH yang mana didapatkan jawaban bahwa di BMT Syariah Jaya Abadi nasabah lebih banyak memilih produk tabungan SI HASANAH dikarenakan pengetahuan nasabah tentang produk tabungan yang nilai simpanannya kecil minimal Rp10.000 sampai puluhan juta. dan pengambilan tabungan bisa dilakukan sewaktu-waktu selama jam kerja.²⁹

Sedangkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada nasabah BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya yaitu Dwi Purwanto, Maman Sumantri, dan Jeni Prasetyo didapatkan jawaban bahwa memang betul mereka tahu bahwa di BMT

²⁹ Sadimin, Muchlis, Wawancara pada tanggal 15-19 Oktober 2022

Syariah Jaya abadi betul memiliki produk tabungan yang bernama SI HASANAH.³⁰

b. Minat (*Interest*)

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada Bapak Sadimin, selaku customer servis BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya yang membahas produk apa yang paling banyak diminati oleh nasabah serta jumlah produk tabungan SI HASANAH maka didapatkan jawaban yaitu produk tabungan SI HASANAH ialah produk yang paling banyak diminati. Hal ini dibuktikan berdasarkan wawancara kepada Muchlis Mawar Yuli Kurniawan selaku teller BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya didapatkan data jumlah nasabah sebagai berikut :

TAHUN 2023

³⁰ Dwi, Maman, Jeni, Wawancara pada tanggal 19 Oktober- 1 November 2022

Tabel 4. 1
Data Jumlah nasabah BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan
Giri Mulya

NO	Produk Tabungan	Jumlah Nasabah dari Tahun 2015-2022
1.	SI HASANAH	112 orang
2.	SI QURMA	52 orang
3.	SI AROFAH	21 orang
4.	SI BAHAGIA	7 orang
5.	SI PINTAR	36 orang
6.	DEPOSITO 3 BULAN	7 orang
7.	DEPOSITO 6 BULAN	16 orang
8.	DEPOSITO 12 BULAN	107 orang
Total Jumlah Nasabah dari Tahun 2015-2022		358 orang

Sumber : Data jumlah nasabah BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya

Dari sumber data di atas didapatkan jawaban bahwa produk yang paling banyak diminati ialah produk tabungan SI HASANAH. Serta jumlah nasabah yang memilih produk tabungan SI HASANAH sampai saat ini ialah 112 orang, dan total

jumlah nasabah dari tahun 2015-2022 ialah 358 orang.³¹

Sedangkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada nasabah BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya yaitu Dwi Purwanto, Maman Sumantri, dan Jeni Prasetyo yang membahas tentang apa saja yang menjadi daya tarik minat memilih produk tabungan SI HASANAH maka didapatkan jawaban bahwa produk tabungannya bisa diambil sewaktu-waktu, aman, prosesnya mudah, tidak ada potongan admin per bulan.³²

c. Keinginan (*desire*)

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada Bapak Sadimin, selaku customer servis dan Muchlis Mawar Yuli Kurniawan selaku teller BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya yang membahas tentang keinginan nasabah semakin meningkat terhadap produk tabungan SI HASANAH maka didapatkan jawaban yaitu dengan tabungan SI HASANAH mengacu kepada semakin banyak permodalan di BMT, semakin banyak regulasi dana yang diputar, serta semakin banyak transaksi

³¹ Muchlis, Wawancara pada tanggal 15-19 Oktober 2022

³² Dwi, Maman, Jeni, Wawancara pada tanggal 19 Oktober- 1 November 2022

yang dilaksanakan di BMT Syariah Jaya Abadi menjadi salah satu indikasi penabung SI HASANAH semakin berkembang pesat di banding tabungan lainnya.³³

Sedangkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada nasabah BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya yaitu Dwi Purwanto, Maman Sumantri, dan Jeni Prasetyo yang membahas tentang alasan memiliki keinginan memilih produk tabungan SI HASANAH yaitu didapatkan jawaban karena produk tabungan seperti yang dijelaskan sebelumnya yaitu proses pembuatan tabungan yang gampang, cepat di proses, dan aman tentunya.³⁴

d. Tindakan (*Action*)

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada Bapak Sadimin, selaku customer servis dan Muchlis Mawar Yuli Kurniawan selaku teller BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya maka didapatkan jawaban yaitu tindakan yang dilakukan pihak BMT dalam memberikan informasi tentang produk tabungan SI HASANAH ialah dengan cara sebelum nasabah memilih jenis tabungan

³³ Sadimin, Muchlis, Wawancara pada tanggal 15-19 Oktober 2022

³⁴ Dwi, Maman, Jeni, Wawancara pada tanggal 19 Oktober- 1 November 2022

diberikan penyampaian terlebih dahulu jenis-jenis tabungannya, syarat-syarat ketentuannya, besar kecil dana yang harus di tabung / setoran awal tabungan tersebut, nisbah bagi hasilnya, dan jangka waktu pengambilan tabungan tersebut. Karena dari jenis tabungan memiliki kelebihan dan kekurangan yang berbeda-beda.³⁵

Sedangkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada nasabah BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya yaitu Dwi Purwanto, Maman Sumantri, dan Jeni didapatkan jawaban bahwa informasi dan tindakan yang dilakukan BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya memang mudah dimengerti dari segi syarat-syarat yang disampaikan, proses pembukaan rekening tabungan, informasi mengenai produk, nisbah bagi hasilnya jelas maka itu sebabnya nasabahnya semakin banyak.³⁶

TAHUN 2023

³⁵ Sadimin, Muchlis, Wawancara pada tanggal 15-19 Oktober 2022

³⁶ Dwi, Maman, Jeni, Wawancara pada tanggal 19 Oktober- 1 November 2022

B. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memilih Produk Tabungan SI HASANAH

a. Faktor kemudahan

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada Bapak Sadimin, selaku customer servis dan Muchlis Mawar Yuli Kurniawan selaku teller BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya tentang kemudahan dalam proses pembukaan rekening maka didapatkan jawaban yaitu kemudahan yang ditawarkan pihak BMT dengan dana Rp50.000 + buku tabungan Rp 5.000 sudah mempunyai buku tabungan tersebut. Serta buku tabungan tersebut tidak akan habis terkena administrasi justru terdapat penambahan nisbah bagi hasil oleh pihak BMT. Syaratnya pun mudah hanya KTP saja.³⁷

Sedangkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada nasabah BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya yaitu Dwi Purwanto, Maman Sumantri, dan Jeni tentang proses pengajuan dan kemudahan persyaratan pembukaan rekening didapatkan jawaban yaitu persyaratannya mudah diajukan dan hanya menggunakan KTP saja.³⁸

³⁷ Sadimin, Muchlis Wawancara pada tanggal 15-19 Oktober 2022

³⁸ Dwi, Maman, Jeni, Wawancara pada tanggal 19 Oktober- 1 November 2022

Selanjutnya, hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada Bapak Sadimin selaku customer servis dan Muchlis Mawar Yuli Kurniawan selaku teller BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya tentang lokasi BMT Syariah itu sendiri, maka didapatkan jawaban bahwa lokasi BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya sudah sangat strategis karena lokasi kantor tersebut berada di tengah-tengah kota kecamatan Giri Mulya sehingga bisa menjangkau 6 desa di kecamatan Giri Mulya, bahkan dari arga makmur, ketahun pun sudah dapat dijangkau sebab berada dekat persimpangan jalan besar. Akses jalannya pun sudah semakin baik.³⁹

Begitupun hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada nasabah BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya yaitu Dwi Purwanto, Maman Sumantri, dan Jeni tentang lokasi BMT Syariah itu sendiri sudah sangat strategis karena termasuk di kawasan lintas.⁴⁰

TAHUN 2023

³⁹ Sadimin, Muchlis, Wawancara pada tanggal 15-19 Oktober 2022

⁴⁰ Dwi, Maman, Jeni, Wawancara pada tanggal 19 Oktober- 1 November 2022

b. Faktor promosi

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada Bapak Sadimin, selaku customer servis dan Muchlis Mawar Yuli Kurniawan selaku teller BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya tentang promosi yang dilakukan pihak BMT dalam menarik minat nasabah menggunakan produk tabungan SI HASANAH maka didapatkan jawaban yaitu dengan cara lebih kepada melakukan sosialisasi ke beberapa tempat saat perkumpulan ibu-ibu pkk, pengajian untuk memaparkan produk tabungan di BMT serta menjelaskan kelebihan dan kekurangan produk yang akan dipilih.⁴¹

Selanjutnya hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada nasabah BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya yaitu Dwi Purwanto, Maman Sumantri, dan Jeni tentang promosi produk yang ditawarkan pihak BMT memang sudah menarik minat nasabah menggunakan produk tabungan SI HASANAH.⁴²

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada Bapak Sadimin, selaku customer servis dan Muchlis Mawar Yuli Kurniawan selaku

⁴¹ Sadimin, Muchlis Wawancara pada tanggal 15-19 Oktober 2022

⁴² Dwi, Maman, Jeni, Wawancara pada tanggal 19 Oktober- 1 November 2022

teller BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya tentang upaya pihak BMT dalam meningkatkan jumlah nasabah pada produk tabungan SI HASANAH didapatkan jawaban yaitu dengan cara memanfaatkan modal sekecil apapun itu untuk pendanaan. Dari situlah masyarakat semakin yakin memilih produk tabungan SI HASANAH maka otomatis jumlah nasabah yang memilih produk tabungan tersebut semakin meningkat. Kemudian jika semakin banyak kas yang ada di BMT maka akan semakin banyak nasabah yang bisa dilayani.

Begitupun hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada nasabah BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya yaitu Dwi Purwanto, Maman Sumantri, dan Jeni tentang promosi yang dilakukan pihak BMT sudah sesuai dengan yang mereka harapkan.⁴³

c. Faktor keramahan

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada Bapak Sadimin, selaku customer servis dan Muchlis Mawar Yuli Kurniawan selaku teller BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya tentang pihak BMT yang menjalin hubungan

⁴³ Dwi, Maman, Jeni, Wawancara pada tanggal 19 Oktober- 1 November 2022

baik dengan nasabah ialah dengan setiap saat melayani kebutuhan nasabah dengan baik mulai dari cek saldo rutin, penarikan tabungan dapat dilakukan sewaktu-waktu boleh setiap jam kerja serta akan dilayani dengan baik..⁴⁴

Selanjutnya hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada nasabah BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya yaitu Dwi Purwanto, Maman Sumantri, dan Jeni tentang sikap pihak BMT dalam menghadapi nasabah sudah sangat ramah dan sopan di setiap melayani kebutuhan dan keinginan nasabah.⁴⁵

d. Faktor kepercayaan

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada Bapak Sadimin, selaku customer servis dan Muchlis Mawar Yuli Kurniawan selaku teller BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya tentang cara pihak BMT dalam menjaga kepercayaan nasabah, maka didapatkan jawaban yaitu dimana setiap bulan dilakukan tutup buku setelah tutup buku maka nisbah bagi hasil semua nasabah bisa langsung dicek di rekening tabungan karena kelak otomatis langsung masuk di rekening tabungan sesuai

⁴⁴ Sadimin, Muchlis Wawancara pada tanggal 15-19 Oktober 2022

⁴⁵ Dwi, Maman, Jeni, Wawancara pada tanggal 19 Oktober- 1 November 2022

nisbah bagi hasil yang disepakati. Selain itu nasabah diberikan slip bukti tabungan agar menambah kepercayaan nasabah.⁴⁶

Selanjutnya hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada nasabah BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya yaitu Dwi Purwanto, Maman Sumantri, dan Jeni tentang kepercayaan dan keyakinan dalam penggunaan produk tabungan SI HASANAH telah memberi keuntungan mulai dari nisbah bagi hasilnya, bahkan kemudahan pengambilannya yang dapat dilakukan sewaktu-waktu dan aman.⁴⁷

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada Bapak Sadimin, selaku customer servis dan Muchlis Mawar Yuli Kurniawan selaku teller BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya tentang keuntungan yang diterima pihak BMT kepada nasabah yang mempercayakan dananya untuk ditabung maka didapatkan jawaban yaitu pelayanan pembiayaan BMT Syariah Jaya Abadi tersebut tergantung tabungan nasabah. Semakin besar nasabah menabung dengan produk tabungan SI HASANAH

⁴⁶ Sadimin, Muchlis Wawancara pada tanggal 15-19 Oktober 2022

⁴⁷ Dwi, Maman, Jeni, Wawancara pada tanggal 19 Oktober- 1 November 2022

maka semakin mudah pihak BMT memberikan pelayanan-pelayanan lain yang dibutuhkan nasabah.⁴⁸

Sedangkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada nasabah BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya yaitu Dwi Purwanto, Maman Sumantri, dan Jeni tentang keuntungan yang diterima nasabah dalam menggunakan produk tabungan SI HASANAH seperti yang dijelaskan sebelumnya bahwa nasabah mendapatkan nisbah bagi hasil sesuai kesepakatan dan mengamankan uang nasabah⁴⁹

e. Faktor kualitas produk

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada Bapak Sadimin, selaku customer servis dan Muchlis Mawar Yuli Kurniawan selaku teller BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya tentang kelebihan dan kekurangan produk tabungan SI HASANAH maka didapatkan jawaban yaitu dimulai dari kelebihan bahwa tabungan SI HASANAH sewaktu-waktu dapat diambil, proses pembuatannya cepat, sedangkan kekurangannya yaitu nisbah bagi hasilnya yang paling kecil.⁵⁰

⁴⁸ Sadimin, Muchlis Wawancara pada tanggal 15-19 Oktober 2022

⁴⁹ Dwi, Maman, Jeni, Wawancara pada tanggal 19 Oktober- 1 November 2022

⁵⁰ Sadimin, Muchlis Wawancara pada tanggal 15-19 Oktober 2022

Sedangkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada nasabah BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya yaitu Dwi Purwanto, Maman Sumantri, dan Jeni tentang manfaat produk tabungan SI HASANAH ialah memperoleh nisbah bagi hasil yang ada di tabungan SI HASANAH tersebut.⁵¹

f. Faktor Religiuitas

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada Bapak Sadimin, selaku customer servis dan Muchlis Mawar Yuli Kurniawan selaku teller BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya ialah tentang kepercayaan agama, dimana nasabah yang menggunakan produk tabungan SI HASANAH tidak hanya masyarakat muslim, tapi ada juga non muslim karena BMT ini untuk umat jadi siapapun yang ingin menggunakan produk tabungan SI HASANAH maka pihak BMT menerima dengan senang hati.⁵²

Sedangkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada nasabah BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya yaitu Dwi Purwanto, Maman Sumantri, dan Jeni tentang kepercayaan agama yang

⁵¹ Dwi, Maman, Jeni, Wawancara pada tanggal 19 Oktober- 1 November 2022

⁵² Sadimin, Muchlis Wawancara pada tanggal 15-19 Oktober 2022

dianut nasabah yang menjadi responden dalam penelitian ini yaitu yang beragama islam.⁵³

g. Faktor Penghasilan.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti Bapak Sadimin, selaku customer servis dan Muchlis Mawar Yuli Kurniawan selaku teller BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya ialah tentang tingkat penghasilan nasabah yang menggunakan produk tabungan SI HASANAH, yang mana didapatkan jawaban yaitu tingkat penghasilan nasabah sangat mempengaruhi keuntungan pihak BMT karena semakin besar dana nasabah yang ditabung ke BMT semakin memudahkan pihak BMT dalam melakukan perputaran uang untuk pembiayaan-pembiayaan nasabah lainnya.⁵⁴

Sedangkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada nasabah BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya yaitu Dwi Purwanto, Maman Sumantri, dan Jeni tentang penghasilan maka didapatkan jawaban yaitu rata-rata sebesar Rp1.500.000-Rp3.000.000. yang mana dengan penghasilan nasabah sudah mampu menyisihkan

⁵³ Dwi, Maman, Jeni, Wawancara pada tanggal 19 Oktober- 1 November 2022

⁵⁴ Sadimin, Muchlis Wawancara pada tanggal 15 Oktober 2022

penghasilannya untuk ditabung walau sedikit demi sedikit.⁵⁵

Pertanyaan terakhir berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada Bapak Sadimin, selaku customer servis dan Muchlis Mawar Yuli Kurniawan selaku teller BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya ialah tentang nisbah bagi hasil yang diterima nasabah. Menurut pihak BMT itu sendiri diakui memang nisbah bagi hasilnya relative kecil yaitu 20 : 80, 20 persen untuk nasabah, dan 80 persen keuntungan untuk pihak BMT. Tapi tidak menutup kemungkinan produk tabungan SI HASANAH lah yang paling banyak diminati sampai saat ini.⁵⁶

Sedangkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada nasabah BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya yaitu Dwi Purwanto, Maman Sumantri, dan Jeni tentang nisbah bagi hasil yang diterima memang relative kecil. Namun hal ini sudah sangat membantu pihak nasabah dalam menabungkan uangnya daripada harus menabung ke bank konvensional.⁵⁷

⁵⁵ Dwi, Maman, Jeni, Wawancara pada tanggal 19 Oktober- 1 November 2022

⁵⁶ Sadimin, Muchlis Wawancara pada tanggal 15-19 Oktober 2022

⁵⁷ Dwi, Maman, Jeni, Wawancara pada tanggal 19 Oktober- 1 November 2022

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai minat nasabah BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya dalam memilih produk tabungan SI HASANAH ada beberapa teori yang mempengaruhi minat nasabah dalam memilih produk tabungan SI HASANAH yaitu :

- a. Perhatian (Attention)
- b. Minat (Interest)
- c. Keinginan (desire)
- d. Tindakan (Action)

Sedangkan faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam memilih produk tabungan SI HASANAH yaitu :

- a. Faktor Kemudahan
- b. Faktor Promosi
- c. Faktor Keramahan
- d. Faktor Kepercayaan
- e. Faktor Kualitas Produk
- f. Faktor Religiuitas
- g. Faktor Penghasilan.

B. Saran

Berdasarkan penelitian dan analisis data yang diperoleh, maka dapat disampaikan saran dalam penelitian ini sebagai berikut:

Bagi mahasiswa Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu diharapkan dapat menggunakan produk-produk tabungan di BMT Syariah ataupun Bank Syariah dalam kehidupan sehari agar produk syariah lebih dikenal masyarakat luas

Bagi nasabah diharapkan untuk terus menggunakan produk-produk tabungan yang ada di BMT Syariah agar produk tabungan di BMT memiliki kualitas produk yang semakin baik.

Bagi pihak BMT diharapkan untuk terus mengoptimalkan tata kelola perusahaan dan memaksimalkan keunggulan produk tabungan agar semakin baik lagi dan semakin diterima nasabah luar daerah bukan hanya di dalam daerah tersebut.

TAHUN 2023

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurohman, Dede, Oyo Sunaryo Mukhlas, Atang Abd Hakim, and Bunga. “Perkembangan Pemikiran Norma Penghimpunan Dana Dan Perwujudannya Pendekatan Statute Approach Atau Pendekatan Norma / PerUndang-Undangan .” 2 (2021): 115–130.
- Andespa, Roni. “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah.” *Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan* 2 (2017).
- Budiningsih, Susilowati, and Yuridistya Primadhita. “Pengaruh Kualitas Layanan Dan Produk Terhadap Kepuasan Nasabah Bank Syariah.” *Jurnal Manajemen Kewirausahaan* 16, no. 2 (2019): 121.
- Candra, Nico. “Kajian Kualitas Pelayanan Dan Loyalitas Nasabah Perbankan Di Indonesia.” *Jurnal Bisnis dan Ekonomi* 25, no. 2 (2018): 160–172.
- Fathimah, Vidya. “Pengaruh Perkembangan Jumlah Tabungan, Deposito Dan Bagi Hasil Terhadap Jumlah Pembiayaan Yang Diberikan Oleh Perbankan Syariah Di Sumatera Utara.” *Jurnal Ilman* 5, no. 1 (2017): 41–52. <http://journals.synthesispublication.org/index.php/ilman>.
- Faturrozhiah, Syiva Noer, and Iza Hanifuddin. “Analisis Minat Nasabah Dalam Penggunaan Mobile Banking (Studi Di Bank Syariah Indonesia KCP Pacitan),” 2021.

- Iriani, Annisa Fitri. "Minat Nasabah Dalam Penggunaan Mobile Banking Pada Nasabah Bank Syariah Mandiri Kota Palopo." *DINAMIS- Journal of Islamic Management and Bussines 2*, no. 2 (2018): 99–111.
- Jahja, Yudrik. *Psikologi Perkembangan*. Edited by Kharisma Putra Utama. Pertama. Jakarta: PRENADAMEDIA GROUP, 2011.
- Khotibul Umum. *Perbankan Syariah: Dasar-Dasar Dan Dinamika Perkembangan Di Indonesia*. Jakarta: PT Raja Grfindo Persada, 2016.
- Marihot, Yudi, Saptia Sari, and Anis Endang. *Buku Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif. Jurnal Multidisiplin Madani (MUDIMA)*. Vol. 1, 2022.
- Pransiska, Nanda. "Analisis Minat Nasabah Kecamatan Sukaraja Terhadap Produk Tabungan Ku Pada BPRS Muamalat Harkat Seluma." *Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu*, 2019.
- Priansa, Donni Juni. *Perilaku Konsumen: Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*. Bandung: Alfabeta, 2017.
- Rahmani, Sri. "Faktor-Faktor Kebijakan Yang Mempengaruhi Tabungan Mudharabah Pada Perbankan Syariah Di Indonesia." *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)* 1, no. 2 (2020): 122–137.
- Ramadhani, Devita & Retnosari. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat" 05, no. 01 (2022).

- Rijali, Ahmad. "Analisis Data Kualitatif Ahmad Rijali UIN Antasari Banjarmasin" 17, no. 33 (2018): 81–95.
- Saputri, Hermas Eka. "Analisis Produk Simpanan Ceria Pntar (Simpanan Pendidikan) Dalam Meningkatkan Minat Menabung Pada Anggota BMT Assyaf'iyah Sukoharjo Pringsewu." *Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung*, 2017.
- Sari, Devi Antika. "Minat Masyarakat Terhadap Produk Tabungan Haji (Studi Pada BPRS Metro Madani KC. Kalirejo Lampung Tengah)," 2018.
- Silalahi, Ulber. *Metode Penelitian Sosial. Bandung: PT. Refika Aditama*, 2019.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Edited by Sugiyono. 26th ed. Bandung: Alfabeta, 2017.
- Suryanto, Asep. *Analisis Minat Masyarakat Menjadi Nasabah Dana Pihak Ketiga Bank Syariah Di Kota Tasimalaya*. Tasikmalaya: Iqtishoduna, 2017.
- Tri Marta Ziyam Labela. "Analisis Minat Masyarakat Desa Sampung Dalam Menggunakan Produk Perbankan Syariah," 2019.
- Yuliani, Irma. "Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Produk Tabungan Wakaf Di Bank CIMB Niaga Syariah Cabang Samarinda." *Ekonomis: Journal of Economics and Business* 6, no. 1 (2022): 183.
- Yuliza, M, N Hak, and H Yustati. "Implementasi Manajemen

Risiko Berdasarkan PBI No. 13/23/PBI/2011 Studi: Produk Ijarah Multijasa Pada PT. BPRS ADAM Kota Bengkulu.”
Jurnal BAABU AL-ILMI ... 6, no. 2 (2021): 67–76.

Sadimin, Muchlis, Wawancara pada tanggal 15-19 Oktober 2022.

Dwi, Maman, Jeni, Wawancara pada tanggal 19 Oktober- 1 November 2022.



TAHUN 2023



L

A

M

P

I

R

TAHUN 2023

N



FORM VALIDASI TEMA TUGAS AKHIR

A. Identitas Mahasiswa

Nama : SILVINA INTAN RAHMAWATI
N I M : 191140121
Prodi : PERBANKAN SYARIAH
Semester : 7^o

B. Pilihan Tugas Akhir:

- Skripsi
 Jurnal Ilmiah
 Buku
 Pengabdian Kepada Masyarakat
 Program Kreativitas Mahasiswa (Karya di Bidang Kewirausahaan)


C. Tema Yang Diajukan sesuai prodi :

Tema: Produk Tabung Simasnah / Pembinaan Masyarakat

Penunjukkan Dosen RTA (Rencana Tugas Akhir Skripsi):

Nama : HERLINA YUSTANTI - M.A.Eb.
NIP/NIDN : 198505 2220 1903 2004

Ko.Prodi:


DEBBY ARISANDI, MBA
19860919 2019 032012


D. Konsultasi Judul sesuai tema dan Prodi

1. Validasi RTA oleh Dosen Rencana Tugas Akhir (Disertai Proposal Mini)

Catatan

Revisi terdapat di atas

Dosen Rencana Tugas Akhir


Herlina Yustanti, M.A.Eb.
198505 2220 1903 2004

2. Konsultasi kesesuaian tema prodi untuk Persetujuan RTA

Catatan Sesuai Sesuai Tema

Sekretaris Jurusan

APW SHAR, S.E. MM
198308062019031008

E. Judul Yang Disahkan

Judul Tema Penelitian
Sesuai Tema

"Analisis Minal Masalah Dalam Meneliti Tabung Si KANAN Pada Bang Sengah
Dalam Abadi Kelembutan Cotrimula"

Penunjukkan Dosen Penyeminar (Tugas Akhir Skripsi):

Nama :

NIP/NIDN :

Bengkulu, 30.1 Agustus, 2022

Mengesahkan

Kajar Ekis/Manajemen

Y
Yadri Sumarni, MM
197909162007012020

Mahasiswa

Sylvia Irena Rahmawati



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

SURAT PENUNJUKAN

Nomor: 1015/Un.23/ F.IV/PP.00.9/09/2022

Dalam rangka penyelesaian akhir studi mahasiswa maka Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Fatmawati Sukarno Bengkulu dengan ini menunjuk Dosen :

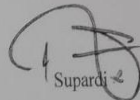
1. N A M A : Dr. Miti Yarmunida, M. Ag.
NIP : 197705052007102002
Tugas : Pembimbing Tugas Akhir
2. N A M A : Herlina Yustati, M. A. Ek.
NIP : 198505222019032004
Tugas : Pembimbing Tugas Akhir

Untuk membimbing, mengarahkan, dan mempersiapkan hal-hal yang berkaitan dengan penyusunan draft jurnal ilmiah, kegiatan penelitian sampai persiapan ujian tugas akhir bagi mahasiswa yang namanya tertera di bawah ini :

- N A M A : Sylvina Intan Rahmawati
NIM : 1911140121
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Tugas Akhir : Analisis Minat Nasabah dalam Memilih Produk Tabungan SI Hasanah Pada BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya
Keterangan : Jurnal Ilmiah

Demikian surat penunjukkan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bengkulu
Pada Tanggal : 5 September 2022
Dekan,


Supardi

Tembusan :

1. Wakil Rektor I
2. Dosen yang bersangkutan;
3. Mahasiswa yang bersangkutan;
4. Arsip.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK
INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu
Telepon (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736)
51171
Website : www.uinfasbengkulu.ac.id

PEDOMAN WAWANCARA

NAMA : SYLVINA INTAN RAHMAWATI
Nim : 1911140121
Prodi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Analisis Minat Nasabah Dalam Memilih
Produk Tabungan SI HASANAH Pada
BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri
Mulya

A. Identitas Informan

Nama :
Jenis Kelamin :
Jabatan :

B. Pertanyaan-Pertanyaan

Wawancara Kepada Karyawan BMT Syariah Jaya

Abadi Kecamatan Giri Mulya Kabupaten Bengkulu Utara.

1. Bagaimanakah pengetahuan nasabah tentang produk tabungan SI HASANAH ?
2. Produk apa yang paling banyak diminati oleh nasabah ? dan berapa jumlah nasabah yang memilih produk tabungan SI HASANAH ?
3. Apakah keinginan nasabah dalam memilih produk tabungan SI HASANAH semakin hari semakin meningkat jika dilihat dari transaksi yang dicatat setiap minggunya ?
4. Tindakan apa sajakah yang dilakukan pihak BMT dalam memberikan informasi tentang tabungan SI HASANAH kepada nasabah ?
5. Apa saja kemudahan yang ditawarkan pihak BMT dalam pembukaan rekening baru pada produk tabungan SI HASANAH ?
6. Apakah menurut pihak BMT lokasi BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya itu sendiri sudah cukup strategis dan mudah dijangkau ?
7. Dengan cara apa promosi yang dilakukan pihak BMT untuk menarik nasabah agar minat menggunakan produk tabungan SI HASANAH ?

8. Apa saja upaya yang dilakukan pihak BMT Syariah Jaya Abadi dalam meningkatkan jumlah nasabah pada produk tabungan SI HASANAH ?
9. Apa saja yang dilakukan pihak BMT agar dapat menjalin hubungan baik kepada nasabah yang menggunakan produk tabungan SI HASANAH ?
10. Apa yang dilakukan pihak BMT dalam menjaga kepercayaan nasabah yang menggunakan produk tabungan SI HASANAH ?
11. Apa saja keuntungan yang diterima pihak BMT dari nasabah yang mempercayakan dananya untuk di tabung di BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya ?
12. Menurut pihak BMT itu sendiri apa saja kelebihan dan kekurangan produk tabungan SI HASANAH jika dilihat dari segi manfaatnya ?
13. Apakah produk tabungan SI HASANAH hanya dikhususkan untuk nasabah muslim ?
14. Apakah tingkat penghasilan nasabah yang menggunakan produk tabungan SI HASANAH memberikan kelebihan tersendiri bagi perkembangan BMT Syariah Jaya Abadi ?
15. Menurut pihak BMT itu sendiri apakah bagi hasil yang ditawarkan kepada nasabah memang masih relatif kecil / terbilang rendah ?

A. Identitas Informan

Nama :

Jenis Kelamin :

Jabatan :

B. Pertanyaan-Pertanyaan

Wawancara Kepada Nasabah BMT Syariah Jaya
Abadi Kecamatan Giri Mulya Kabupaten Bengkulu Utara.

1. Apakah bapak / ibu tahu kalau di BMT Syariah Jaya Abadi itu ada yang namanya produk tabungan SI HASANAH ?
2. Apa yang menjadi daya tarik minat bapak / ibu dalam memilih produk tabungan SI HASANAH ?
3. Apa alasan bapak / ibu memiliki keinginan memilih produk tabungan SI HASANAH ?
4. Apakah menurut bapak / ibu tindakan pihak BMT dalam memberikan informasi mengenai produk tabungan SI HASANAH mudah dimengerti ?
5. Apakah menurut bapak / ibu proses pembukaan rekening tabungan SI HASANAH persyaratannya mudah diajukan ?
6. Apakah menurut bapak / ibu lokasi BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya itu sendiri sudah cukup strategis dan mudah dijangkau nasabah ?
7. Apakah menurut bapak / ibu promosi mengenai produk tabungan SI HASANAH yang dilakukan pihak BMT

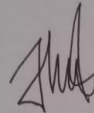
menarik minat nasabah untuk menggunakan produk tabungan tersebut ?

8. Apakah promosi yang dilakukan oleh pihak BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya sudah sesuai dengan yang bapak ibu / harapkan ?
9. Apakah menurut bapak / ibu pihak BMT sudah menjalin komunikasi yang baik dan bersikap ramah kepada nasabah ?
10. Apakah bapak / ibu yakin dengan adanya produk tabungan SI HASANAH bisa memberikan keuntungan bagi bapak / ibu ?
11. Keuntungan apa saja yang diterima bapak / ibu dengan mempercayakan dananya untuk di tabung di BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya ?
12. Manfaat apa yang bisa bapak / ibu harapkan dengan menabung menggunakan produk tabungan SI HASANAH ?
13. Apa kepercayaan agama yang bapak / ibu anut sebagai nasabah yang menggunakan produk tabungan SI HASANAH ?
14. Berapakah penghasilan bapak / ibu setiap bulannya ? & apakah dengan adanya produk tabungan SI HASANAH sudah membantu bapak / ibu menyisihkan sebagian penghasilan untuk ditabung ?

15. Apakah menurut bapak / ibu bagi hasil yang diterima nasabah masih relatif kecil ?

Bengkulu, September 2022
Rabiul Awal 1444

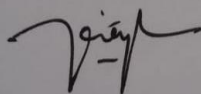
Penulis



Sylvina Intan Rahmawati
NIM: 1911140121

Mengetahui

Pembimbing I



Dr. Miti Yarmunida, M. Ag.
NIP. 197705052007102002

Pembimbing II



Herlina Yustati, MA. Ek.
NIP. 198505222019032004

DATA JUMLAH RESPONDEN

No	Nama	Jenis Kelamin	Pendidikan Terakhir	Pekerjaan
1.	Sadimin	Laki-Laki	S1	Customer Servis
2.	Muchlis	Laki-Laki	S1	Teller
3.	Dwi	Laki-Laki	SMA	Wiraswasta
4.	Maman	Laki-Laki	SMA	Wiraswasta
5.	Jeni	Laki-Laki	S1	Wiraswasta

HASIL WAWANCARA

1. Identitas Informan

Nama : Sadimin, SP
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Jabatan / Pekerjaan : Customer Servis

Jawaban :

1. Nasabah di BMT Syariah Jaya Abadi lebih banyak memilih produk tabungan SI HASANAH dikarenakan pengetahuan nasabah tentang produk tabungan yang nilai simpanannya kecil minimal Rp10.000 sampai puluhan juta. dan pengambilan tabungan bisa dilakukan sewaktu-waktu selama jam kerja.
2. Produk tabungan SI HASANAH ialah produk yang paling banyak diminati. Karena produk tabungan SI HASANAH itu sendiri bisa diambil sewaktu-waktu saat dibutuhkan. Untuk jumlah nasabah itu sendiri jumlahnya ribuan dan akan dijelaskan oleh teller.
3. Benar sekali, keinginan nasabah dalam memilih produk tabungan SI HASANAH semakin hari semakin meningkat mengacu kepada semakin banyak permodalan di BMT, semakin banyak regulasi dana yang diputar, serta semakin banyak transaksi yang dilaksanakan di BMT Syariah Jaya Abadi menjadi salah satu indikasi penabung SI HASANAH semakin berkembang pesat di banding tabungan lainnya.

4. Tindakan yang dilakukan pihak BMT dalam memberikan informasi produk tabungan sebelum nasabah memilih jenis tabungan ialah dengan cara diberikan penyampaian terlebih dahulu jenis-jenis tabungannya, syarat-syarat ketentuannya, besar kecil dana yang harus di tabung / setoran awal tabungan tersebut, nisbah bagi hasilnya, dan jangka waktu pengambilan tabungan tersebut. Karena dari jenis tabungan memiliki kelebihan dan kekurangan yang berbeda-beda.
5. Kalau dari segi kemudahan yang ditawarkan pihak BMT dengan dana Rp50.000 + buku tabungan Rp 5.000 sudah mempunyai buku tabungan tersebut. Serta buku tabungan tersebut tidak akan habis terkena administrasi justru terdapat penambahan nisbah bagi hasil oleh pihak BMT. Syaratnya pun mudah hanya KTP saja.
6. Kalau mengacu dari lokasi ya mbak, BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya insya Allah sudah sangat strategis karena lokasi kantor tersebut berada di tengah-tengah kota kecamatan Giri Mulya sehingga bisa menjangkau 6 desa di kecamatan Giri Mulya, bahkan dari arga makmur, ketahun pun sudah dapat dijangkau sebab berada dekat persimpangan jalan besar. Akses jalannya pun sudah semakin baik.

7. Kalau dari segi promosi ya mbak dengan cara lebih kepada melakukan sosialisasi ke beberapa tempat saat perkumpulan ibu-ibu pkk, pengajian untuk memaparkan produk tabungan di BMT serta menjelaskan kelebihan dan kekurangan produk yang akan dipilih.
8. Upaya yang kita laksanakan yaitu memanfaatkan modal sekecil apapun itu untuk pendanaan. Dari situlah masyarakat semakin yakin memilih produk tabungan SI HASANAH maka otomatis jumlah nasabah yang memilih produk tabungan tersebut semakin meningkat. Kemudian jika semakin banyak kas yang ada di BMT maka akan semakin banyak nasabah yang bisa dilayani.
9. Kalau upaya yang kita jalin dengan baik ialah dengan setiap saat melayani kebutuhan nasabah dengan baik mulai dari cek saldo rutin, penarikan tabungan atau disaat yang nasabah inginkan mengambil uangnya sewaktu-waktu boleh setiap jam kerja serta akan dilayani dengan baik.
10. Dalam menjaga kepercayaan nasabah ya itu tadi seperti yang saya sampaikan sebelumnya mbak, lebih kepada setiap bulan dilakukan tutup buku setelah tutup buku maka nisbah bagi hasil semua nasabah bisa langsung dicek di rekening tabungan karena kelak

otomatis langsung masuk di rekening tabungan sesuai nisbah bagi hasil yang disepakati. Selain itu nasabah diberikan slip bukti tabungan agar menambah kepercayaan nasabah. Jadi dengan program perbankan ini menjadi lebih mudah.

11. Keuntungannya sangat besar mbak, karena pelayanan pembiayaan BMT Syariah Jaya Abadi tersebut tergantung tabungan nasabah. Semakin besar nasabah menabung dengan produk tabungan SI HASANAH maka semakin mudah pihak BMT memberikan pelayanan-pelayanan lain yang dibutuhkan nasabah.
12. Dimulai dari kelebihanannya mbak, bahwa tabungan SI HASANAH sewaktu-waktu dapat diambil, proses pembuatannya cepat, sedangkan kelemahannya yaitu dari kelima jenis tabungan yang dimiliki pihak BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya, produk tabungan SI HASANAH nisbah bagi hasilnya yang paling kecil. Karena ya itu tadi, belum diputar sudah ditarik maka nisbah bagi hasilnya hanya 20 :80, 20 % untuk nasabah dan 80 % untuk pihak BMT. Jadi ketika dana itu diputar dalam 1 bulan untuk pembiayaan maka yang bagian 20 % untuk nasabah dan 80 % untuk pihak BMT.
13. Ohh nggak mbak, nasabah yang menggunakan produk tabungan SI HASANAH tidak hanya masyarakat

muslim, tapi ada juga non muslim karena menghendaki untuk pembiayaan di BMT dan BMT ini kan untuk umat jadi siapapun yang ingin menggunakan produk tabungan SI HASANAH maka pihak BMT menerima dengan senang hati terlepas dari keyakinannya ya akan kita layani. Hitung-hitungannya dari keterangan nasabah itu lebih ringan pembiayaannya dan lebih menguntungkan daripada bank konvensional.

14. Kalau dari segi penghasilan ya besar pengaruhnya mbak, karena tingkat penghasilan nasabah itu kan berbeda-beda maka keuntungan yang diterima pihak pihak BMT pun juga tergantung besar kecil tabungan nasabah di BMT Syariah Jaya Abadi. Semakin besar dana nasabah yang ditabung ke BMT semakin memudahkan pihak BMT dalam melakukan perputaran uang untuk pembiayaan-pembiayaan nasabah lainnya.
15. Kalau secara sejujurnya memang demikian mbak, tapi karna kami sedang merintis dan harus banyak permodalannya maka sebelumnya ya kita tawarkan dan beri penjelasan terlebih dahulu bahwa nisbah bagi hasilnya relative kecil yaitu 20 : 80, 20 persen untuk nasabah, dan 80 persen keuntungan untuk pihak BMT. Tapi tidak menutup kemungkinan produk

KONOMI DAN P...
tabungan SI HASANAH lah yang paling banyak diminati sampai saat ini walau dari segi bagi hasil kecil, namun tetap menguntungkan nasabah.

2. Identitas Informan

Nama : Muchlis Mawar Yuli K, S.Pd
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Jabatan / Pekerjaan : Teller

Jawaban :

1. Jawaban saya seperti yang disampaikan pak sadimin bahwa nasabah di BMT Syariah Jaya Abadi lebih banyak memilih produk tabungan SI HASANAH karena setorannya paling kecil minimal Rp10.000 dan bisa sampai puluhan juta. Yang mana pengambilan tabungan bisa dilakukan sewaktu-waktu selama jam kerja.
2. produk yang paling banyak diminati ialah produk tabungan SI HASANAH. Serta jumlah nasabah yang memilih produk tabungan SI HASANAH sampai saat ini ialah 112 orang, SI WURMA 52 orang, SI AROFAH 21 orang, SI BAHAGIA 7 orang, SI PINTAR 36 orang, Deposito 3 bulan 7 orang, Deposito 6 bulan 16 orang, Deposito 12 bulan 107 orang dan total jumlah nasabah dari tahun 2015-2022 ialah 358 orang.

3. Betul, keinginan nasabah dalam memilih produk tabungan SI HASANAH semakin hari semakin meningkat seperti sudah dijelaskan jumlah nasabah yang semakin bertambah menjadi salah satu indikasi penabung SI HASANAH semakin berkembang pesat di banding tabungan lainnya.
4. Tindakan yang dilakukan pihak BMT dalam memberikan informasi produk tabungan sebelum nasabah memilih jenis tabungan ialah dengan cara diberikan informasi terlebih dahulu jenis-jenis tabungannya, syarat-syarat ketentuannya, besar kecil dana yang harus di tabung / setoran awal, nisbah bagi hasilnya, dan jangka waktu pengambilan tabungan tersebut.
5. Dari segi kemudahan ya mbak yang ditawarkan pihak BMT dengan dana Rp50.000 + buku tabungan Rp 5.000 sudah mempunyai buku tabungan tersebut, tidak ada biaya administrasi bulanan, syarat juga hanya KTP.
6. Kalau dari segi lokasi ya mbak, BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya insya Allah sudah strategis karena lokasi kantor tersebut berada di tengah-tengah kota kecamatan Giri Mulya yang mudah dijangkau nasabah.

7. Promosi yang kita lakukan yaitu melakukan sosialisasi ke beberapa tempat saat perkumpulan ibu-ibu pkk, pengajian juga bisa, atau kegiatan keagamaan lainnya mbak.
8. Upaya yang kita lakukan ya dengan memanfaatkan dana nasabah semaksimal mungkin tergantung besar kecilnya jumlah tabungan nasabah.
9. Pelayanan yang kami berikan untuk nasabah dengan baik yaitu mulai dari cek saldo rutin, penarikan tabungan atau disaat yang nasabah inginkan mengambil uangnya sewaktu-waktu boleh setiap jam kerja mbak.
10. Untuk menjaga kepercayaan ya mbak, jadi setiap bulan dilakukan tutup buku setelah tutup buku maka nisbah bagi hasil semua nasabah bisa langsung dicek di rekening tabungan karena kelak otomatis langsung masuk di rekening tabungan sesuai nisbah bagi hasil, kemudian diberikan slip bukti tabungan setiap melakukan transaksi.
11. Keuntungan kami tergantung besar kecil jumlah tabungan nasabah mbak, kalau semakin banyak yang menabung dan dananya bisa diputar untuk pembiayaan lagi bakal menguntungkan juga bagi pihak BMT.

- EKONOMI DAN B...
12. Kelebihannya ya mbak, tabungan SI HASANAH sewaktu-waktu dapat diambil, proses pembuatannya cepat, sedangkan kelemahannya yaitu produk tabungan SI HASANAH nisbah bagi hasilnya yang paling kecil nisbah bagi hasilnya hanya 20 :80, 20 % untuk nasabah dan 80 % untuk pihak BMT.
 13. Nggak mbak, nasabah yang menggunakan produk tabungan SI HASANAH tidak hanya masyarakat muslim, tapi ada juga non muslim.
 14. Dari segi penghasilan besar pengaruhnya mbak, karena tingkat penghasilan nasabah itu kan berbeda-beda Semakin besar dana nasabah yang ditabung ke BMT maka semakin memudahkan pihak BMT dalam melakukan perputaran uang untuk pembiayaan nasabah yang lain.
 15. Memang betul mbak bahwa nisbah bagi hasilnya relative kecil yaitu 20 : 80, 20 persen untuk nasabah, dan 80 persen keuntungan untuk pihak BMT. Tapi tidak menutup kemungkinan produk tabungan SI HASANAH lah yang paling banyak diminati sampai saat ini walau dari segi bagi hasil kecil, namun tetap menguntungkan nasabah.

3. Identitas Informan

Nama

: Dwi Purwanto

Jenis Kelamin : Laki-Laki
Jabatan / Pekerjaan : Pemilik Dealer Motor seken

Jawaban :

1. Ya, saya tahu kalau di BMT betul ada produk tabungan yang namanya SI HASANAH.
2. Yang menjadi daya tarik saya menggunakan produk tabungan SI HASANAH ya karena produk tabungannya bisa diambil sewaktu-waktu.
3. Salah satunya yaitu prosesnya gampang, cepat di proses, dan aman tentunya.
4. Mudah mbak, mudah dimengerti.
5. Sangat mudah diajukan mbak, persyaratannya Cuma KTP saja.
6. Sangat strategis mbak, karena di pusatnya kecamatan ya unit 6 ini.
7. Ya menarik mba, karna tiap orang yang mau melakukan pembiayaan harus membuka rekening tabungan SI HASANAH sedangkan tabungannya banyak manfaatnya bagi nasabah.
8. Sudah sangat sesuai yang diharapkan mbak
9. Sudah mbak pelayanannya ramah.
10. Yakin mbak, keuntungannya dari sistem bagi hasil.
11. Keuntungannya ya aman, tabungannya bisa di ambil sewaktu-waktu.

- EKONOMI DAN B...
12. Manfaatnya ya dari bagi hasilnya mbak menguntungkan nasabah walau tidak dalam jumlah banyak.
 13. Kepercayaan agama saya islam mbak.
 14. Penghasilan saya sekitar Rp1.500.000 lah mbak dari kebun dan untuk menabung biasanya dari untung dealer motor.
 15. Nisbah bagi hasilnya memang kecil mbak, tapi Alhamdulillah tetap menguntungkan nasabah.

4. Identitas Informan

Nama : Maman Sumantri
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Jabatan / Pekerjaan : Wiraswasta

Jawaban :

1. Ya, tahu.
2. Prosesnya mudah, tidak ada potongan admin tiap bulan.
3. Ya, aman aja tentunya.
4. Mudah, sangat mudah dimengerti.
5. Mudah.
6. Sangat strategis dan mudah dijangkau.
7. Ya menarik mba.
8. Sudah sesuai yang diharapkan mbak
9. Sudah mbak pelayanannya ramah.
10. Yakin.

11. Keuntungannya ya tidak ada potongan admin, syarat pembukaan rekeningnya mudah.
12. Manfaatnya ya dari nisbah bagi hasilnya.
13. Kepercayaan agama saya islam.
14. Penghasilan saya sekitar Rp3.000.000 lah dan sudah membantu menyisihkan uang untuk ditabung.
15. Nisbah bagi hasilnya kecil tapi tetap memiliki keuntungan dan uangnya bisa diambil sewaktu-waktu.

5. Identitas Informan

Nama : Jeni Prasetyo, ST

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Jabatan / Pekerjaan : Wiraswasta

Jawaban :

1. Ya, tahu.
2. Prosesnya mudah, tidak ada potongan admin tiap bulan.
3. Ya, lebih percaya dan bisa menjaga kepercayaan tentunya.
4. Mudah.
5. Sangat mudah.
6. Sudah sangat strategis.
7. Ya sangat menarik.
8. Sudah sesuai yang diharapkan.
9. Iya, sudah.
10. Ya yakin.

11. Keuntungannya ya tidak ada potongan admin, syarat pembukaan rekeningnya mudah, dapat nisbah bagi hasilnya.
12. Manfaatnya ya dari nisbah bagi hasilnya.
13. Kepercayaan agama saya islam.
14. Penghasilan saya sekitar Rp1.500.000 lah dan sudah membantu menyisihkan uang untuk ditabung.
15. Ya, walaupun nisbah bagi hasilnya kecil tapi tetap memiliki keuntungan dan uangnya bisa diambil sewaktu-waktu.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172
Website : www.uin-fatmawati-bengkulu.ac.id

12 Oktober 2022

Nomor : 1316/Un.23/F.IV.1/PP.00.9/10/2022
Lampiran : Satu Berkas Proposal Skripsi
Perihal : Mohon Izin Penelitian

Yth. Pimpinan BMT Syariah Jaya Abadi
Kecamatan Giri Mulya
di-
Kabupaten Bengkulu Utara

Dengan Hormat,

Sehubungan akan dilaksanakannya penelitian Skripsi Mahasiswa Program Studi Strata Satu (S.1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Tahun Akademik 2022/2023, dengan ini kami mohon kiranya berkenan memberikan izin penelitian kepada saudara :

Nama : Sylvina Intan Rahmawati
NIM : 1911140121
Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Perbankan syariah
Semester : Tujuh (VII)
Waktu Penelitian : Tanggal 13 Oktober s.d 13 November 2022
Judul Skripsi : Analisis Minat Nasabah dalam Memilih Produk Tabungan SI Hasanah Pada BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya
Tempat Penelitian : BMT Syariah Jaya Abadi, Kecamatan Giri Mulya, Kabupaten Argamakmur

Demikian permohonan izin ini kami sampaikan, atas perkenan dan kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.



Mengetahui
Dekan,
Wakil Dekan I

Nurul Hak

KONOMI DAN



**BAITUL MALL WATTANWIL (BMT)
SYARI'AH JAYA ABADI**

Jln, Giri Mulya, Kecamatan Giri Mulya, Kabupaten Bengkulu Utara

SURAT KETERANGAN
NO:54/UM/BMT-SJA/X/2022

Yang bertanda tangan di bawah ini, manajer BMT Syariah Jaya Abadi Giri Mulya menerangkan bahwa :

Nama : Sylvina Intan Rahmawati
NIM : 1911140121
Program Studi : Ekonomi Islam/Perbankan Syariah

Benar telah melakukan penelitian di BMT Syariah Jaya Abadi Giri Mulya Bengkulu Utara,
Judul Skripsi : Analisis Minat Nasabah dalam Memilih Produk Tabungan SI Hasanah
Pada BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya
Tempat Penelitian : BMT Syariah Jaya Abadi, Kecamatan Giri Mulya, Kabupaten
Bengkulu Utara
Waktu Penelitian : 13 Oktober s.d 13 November 2022

Demikianlah Surat Keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Giri Mulya, 13 Nopember 2022



H. Sugarto, S.Pd



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIARISME
Nomor: 143/SKLP-FEBI/02/11/2022

Ketua Tim Uji Plagiarisme Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu menerangkan bahwa mahasiswa berikut:

Nama : Sylvina Intan Rahmawati
NIM : 1911140121
Program Studi : Perbankan Syariah
Jenis Tugas Akhir : Jurnal
Judul Tugas Akhir : Analisis Minat Nasabah dalam Memilih Produk Taungan
SI HASANAH Pada BMT Syariah Jaya Abadi Kecamatan
Giri Mulya

Dinyatakan lulus uji cek plagiasi menggunakan turnitin dengan hasil 17%. Surat keterangan ini digunakan sebagai prasyarat untuk mengikuti ujian tugas akhir.

Demikian surat keterangan ini disampaikan. Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Bengkulu, 30 November 2022
Ketua TIM / Wakil Dekan 1

Dr. Nurul Hak, MA
NIP. 196606161995031002

EKONOMI DAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK
INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
ISLAM
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu
Telepon (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736)
51171

LEMBAR BIMBINGAN

Nama : Sylvina Intan Program : Perbankan
Rahmawati Studi Syariah
NIM : 1911140121 Pembimbing : Dr. Miti
1 Yarmunida, M.
Ag.
Judul : Analisis Minat Nasabah dalam Memilih Produk
Skripsi Tabungan SI HASANAH Pada BMT Syariah
Jaya Abadi Kecamatan Giri Mulya.

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Paraf
1.	Rabu/ 31 Agustus 2022	Bab 1 Rumusan Masalah	Perbaiki rumusan masalah	

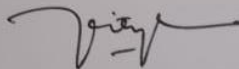
EKONOMI DAN B...

2.	Rabu/ 7 September 2022	BAB I	Perbaiki penulisan tujuan penelitian tentang minat nasabah dan faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah	✓
3.	Senin/26 September 2022	BAB II Kajian Teori	ACC	✓
4.	Selasa/ 15 November 2022	BAB III-IV	Sesuaikan untuk bahasa asing harap diketik miring	✓
5.	Rabu/16 November 2022	BAB IV	Perbaiki lagi hasil penelitian wawancara kepada responden	✓

6.	Jumat/18 November 2022	BAB V	Kesimpulan buat lebih ringkas lagi	✓
7.	Senin/21 November 2022	BAB I-V	Acc	✓

Bengkulu, November 2022

Pembimbing I



Dr. Miti Yarmunida, M. Ag.
NIP. 197705052007102002

EKONOMI DAN B...



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK
INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
ISLAM
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu
Telepon (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736)
51171

LEMBAR BIMBINGAN

Nama : Sylvina Intan Program : Perbankan
Rahmawati Studi Syariah
NIM : 1911140121 Pembimbing : Herlina
II Yustati, MA.
Ek.
Judul : Analisis Minat Nasabah dalam Memilih Produk
Skripsi Tabungan SI HASANAH Pada BMT Syariah Jaya
Abadi Kecamatan Giri Mulya.

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Paraf
I.	Selasa/ 30 Agustus 2022	Bab I Penelitian Terdahulu	Perbaiki penelitian terdahulu	u


2.	Selasa/ 6 September 2022	BAB I	Penulisan huruf, footnote, daftar pustaka, dll disesuaikan dengan pedoman.	u
3.	Kamis/ 8 September 2022	BAB I Rumusan Masalah	Tambahkan lagi rumusan masalah seperti faktor- faktor yang mempengaruhi minat nasabah	u
4.	Senin/ 19 September 2022	BAB II	Tambahkan materi tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasaba	u

EKONOMI DAN P...

8.	Senin/ 21 November 2022	BAB I- V	Acc	24
----	-------------------------------	----------	-----	----

Bengkulu, November 2022

Pembimbing II



Herlina Yustati, MA. Ek.
NIP. 198505222019032004



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0738) 51276-51171-51172 Faksimili (0738) 51171-51172
Website www.uinfasbengkulu.ac.id

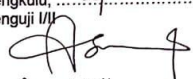
LEMBAR SARAN TIM PENGUJI

Nama Mahasiswa
NIM
Judul Skripsi

: Sylvia Intan Rahmah
: 1911190121
:

NO	Tanggal	Masalah	Saran
1	24-01-23	penulisan	perbaikan huruf kapital, celah miring dll
2.		kegunaan referensi	di ganti dg konsep/ teori yg digunakan
3.		h. 10	jaga silang hri
4.		h. 22 - 24	di h. 9
5.		h. 58	perbaiki, cek teks
6.		Footnote	perbaiki - cek di h. 58 sekitar dg paragraf

Bengkulu, 24-01-2023
Penguji III


Dr. Anami, MA.
NIP. 197309121998032003



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51278-51171-51172 Faksimili (0736) 51171-51172
Website www.uinfasbengkulu.ac.id


LEMBAR SARAN TIM PENGUJI

Nama Mahasiswa
NIM
Judul Skripsi

: Syllabus Inten Pektumawati
: 1011190121
: Analisis Minat, Nasabah Dalam Memilih Produk tabungan di Himpunan
pada BMT Syariah dan Abadi Kecamatan Ciri Mulya.

NO	Tanggal	Masalah	Saran
			Perbaiki Penulisan Perbaiki teori yg kurang Perbaiki Daftar Pustaka

Bengkulu, 21 Januari 2023
Penguji I/II


Bendahara Muli
NIP. 198508072015031005

10 25
20 25
10 15
10 15

80

CURICULUM VITAE

DATA PRIBADI

Nama : Sylvina Intan Rahmawati
Tempat,Tgl Lahir : Wono Harjo, 22-06-2001
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Kewarganegaraan : Indonesia

PENDIDIKAN

- SD NEGERI 01
Giri Mulya
- SMP NEGERI 01
Giri Mulya
- SMK NEGERI 11
Bengkulu Utara

PRESTASI

- JUARA 1 & 2 SMT 1-6
SMKN 11 Bengkulu Utara
- PASKIBRAKA
Desa Wonoharjo (2016-2017)
- Ikut Serta Pelatihan Peningkatan
Berbahasa Inggris Siswati SMK
Se-Provinsi Bengkulu (2017)



KONTAK

- 082269887556
- sylvinaintan22
- Sylvina Intan
- sylvinaintan222001@gmail.com

KEAHLIAN

- Microsoft Word
- Microsoft Excel
- Microsoft Power Point

BMT SYARIAH JAYA ABADI KECAMATAN GIRI MULYA





Wawancara kepada Customer Servis atas nama : Sadimin



Wawancara kepada Teller atas nama : Muchlis dan Ismi



Wawancara kepada nasabah atas nama : Dwi Purwanto



Wawancara kepada nasabah atas nama : Maman Sumantri



Wawancara kepada nasabah atas nama : Jeni Prasetyo



Foto bersama pimpinan BMT atas nama : Suwarto

SIHASANAH

No. Rek : 01.1.0082
Nama : NOVI YANI
Alamat : SUKA MAKMUR
No. ID : 1703086709720001



Buku ini milik BMT, apabila ditemukan harap dikembalikan kepada Kantor BMT Syari'ah Jaya Abadi

PRODUK SIMPANAN BMT SYARI'AH JAYA ABADI

- SIHASANAH** Simpanan dengan akad Mudharabah, Bisa disetor dan diambil setiap waktu selama jam kerja
- SIQURMA** Simpanan Qurban dan Aqiqoh
Simpanan yang diniatkan untuk kepentingan Qurban dan Aqiqoh
- SIAROFAH** Simpanan Haji dan Umroh, simpanan yang diniatkan untuk kepentingan ibadah Haji dan Umroh
- SIBAHAGIA** Simpanan Hari Tua, untuk persiapan pensiun di hari tua, dengan akad perjanjian khusus
- SIPINTAR** Simpanan Pelajar dan Santri, untuk persiapan pendidikan putra/putri Anda

Contoh produk tabungan SI HASANAH