

## **BAB V**

### **PEMBAHASAN**

#### A. Pelaksanaan operasional pada KSPP SYARIAH BMT NU Kasiman abang Padangan Bojonegoro

KSPP SYARIAH BMT NU Kasiman abang Padangan Bojonegoro merupakan lembaga keuangan mikro syariah. Dalam operasionalnya KSPP SYARIAH BMT NU Kasiman abang Padangan Bojonegoro dapat menjalankan usaha penggalangan dana dan penyaluran pembiayaan kepada anggota atau para nasabah mendapat pengawasan dewan syariah agar sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

Adapun produk yang ditawarkan kepada anggota atau nasabah yaitu:

##### 1. Produk tabungan

Produk tabungan yang ditawarkan oleh KSPP SYARIAH BMT NU Kasiman abang Padangan Bojonegoro kepada anggota atau nasabah berupa wakaf tunai dan tabungan sukarela. Wakaf tunai adalah tabungan anggota atau nasabah dengan mendapatkan bagi hasil, namun bagi hasil itu diserahkan kepada KSPP SYARIAH BMT NU Kasiman abang Padangan Bojonegoro untuk menyalurkannya kepada kaum dhu'afa. Sedangkan tabungan sukarela yaitu tabungan anggota/nasabah yang dapat ditarik kapan saja sesuai dengan jenis dan ketentuannya, serta mendapatkan bagi hasil sesuai yang telah disepakati antara pihak BMT dengan anggota/nasabah.

Adapun sistem yang dipakai oleh pihak KSPP SYARIAH BMT NU Kasiman abang Padangan Bojonegoro dalam menarik minat masyarakat untuk menabung ialah dengan menggunakan sistem jemput bola. Sistem jemput bola yang dimaksud seperti yang dijelaskan oleh Nuir Wakhit. bahwa pihak KSPP SYARIAH BMT NU Kasiman abang Padangan Bojonegoro Sengkang terjun ke lapangan untuk menjemput tabungan para nasabah sehingga masyarakat dengan mudah untuk menabung tanpa harus meninggalkan tempat tinggalnya/kerjanya.

Adapun langkah-langkah yang dilakukan untuk membuka rekening tabungan sebagai berikut:

- Membawa fotocopy KTP/KK
- Mengisi formulir permohonan pembukaan rekening tabungan
- Menabung minimal Rp. 2.000 Rupiah

## 2. Produk pembiayaan

Menurut Undang-Undang Perbankan Syariah No. 21 tahun 2008 pasal 1 ayat 25 pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa transaksi bagi hasil, sewa-menyewa, jual beli, pinjam meminjam, dan kesepakatan antara bank syariah/UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai/diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

Produk pembiayaan yang sering digunakan pada KSPP SYARIAH BMT NU Kasiman abang Padangan Bojonegoro adalah pembiayaan

*murabahah* (jual beli). Adapun alasan produk pembiayaan akad *murabahah* lebih diutamakan di KSPP SYARIAH BMT NU Kasiman abang Padangan Bojonegoro karena, salah satu keunggulan pembiayaan akad *murabahah* ialah jelasnya harga pokok dan margin yang disepakati oleh para pihak. *Murabahah* adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjualbelikan termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya laba atau keuntungan dalam jumlah tertentu. Definisi lain *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan keuntungan yang disepakati.<sup>1</sup>

Alur transaksi pembiayaan akad *murabahah* terjadi melalui beberapa tahapan yakni:

1. Bank/BMT melakukan negosiasi dengan nasabah/anggota
  2. Melakukan akad *murabahah*
  3. Bank/BMT memesan dan membeli pada *supplier*/produsen
  4. Barang diserahkan kepada nasabah/anggota
  5. Pembayaran dilakukan oleh nasabah/anggota kepada bank/BMT.
- B. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat dalam memilih produk si-muda pada KSPP SYARIAH BMT NU Kasiman cabang Padangan Bojonegoro

---

<sup>1</sup> Wirdiyarningsih, dkk; *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Cet. II; Jakarta: BumiAksara, 2006), hal. 106.

Nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank. Nasabah ada dua macam yaitu nasabah penyimpan dan nasabah debitur. Nasabah penyimpan adalah nasabah yang menempatkan dananya di bank dalam bentuk simpanan berdasarkan perjanjian bank dan nasabah yang bersangkutan. Nasabah debitur adalah nasabah yang memperoleh fasilitas kredit atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan prinsip syariah atau dipersamakan dengan itu berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.<sup>2</sup>

Adapun beberapa faktor yang mempengaruhi minat masyarakat menabung yaitu :

1. Lokasi

Fenomena global mengharuskan perbankan untuk melakukan *proactive strategic*. Salah satu cara untuk mengaktualisasikan *proactive strategic* yaitu dengan strategi penentuan lokasi usaha yang tepat, sebab keberhasilan dalam penentuan suatu usaha yang tepat akan meningkatkan operasionalisasi bisnis sehingga akan menekan biaya operasional. Lokasi usaha adalah tempat dan perusahaan melakukan kerja. Desain teori usaha secara sederhana berbunyi “tempatkanlah pada titik geografis yang paling *banyak* memberikan kesempatan perusahaan di dalam usaha untuk mencapai tujuannya”. Pendapat lain mengatakan

---

<sup>2</sup> Dr. H. MOH. Rifai, *Konsep Perbankan syariah*, (Semarang: Wicaksana, 2002) , hal. 4

bahwa lokasi usaha adalah tempat dimana perusahaan melakukan aktivitasnya.<sup>3</sup>

## 2. Pelayanan

Telah kita ketahui bahwa dalam memberikan pelayanan seorang pegawai bank juga diperlukan etiket, sehingga kedua belah pihak baik tamu maupun pegawai bank dapat saling menghargai. Definisi pelayanan sendiri yaitu suatu kegiatan yang menolong menyediakan segala apa yang diperlukan orang lain atau konsumen dengan penampilan produk yang sebaik-baiknya sehingga diperoleh kepuasan pelanggan dan usaha pembelian yang berulang-ulang.<sup>4</sup>

## 3. Reputasi

Reputasi bank diartikan sebagai suatu bangunan sosial yang mengayomi suatu hubungan, kepercayaan yang akhirnya akan menciptakan *brand image* bagi suatu perusahaan. Reputasi yang baik dan terpercaya merupakan sumber keunggulan bersaing suatu bank. Adanya reputasi yang baik dalam sebuah perusahaan bank akan menimbulkan kepercayaan bagi nasabahnya. Suatu kepercayaan adalah pikiran deskriptif oleh seorang mengenai suatu hal.<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> Moch. Darsyah Sinungan, *Manajemen Dana Bank*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1990) hal 76

<sup>4</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002) hal 221

<sup>5</sup> Phillip Kotler, *Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Kontrol Jilid I*, (Jakarta: Prenhallindo, 1997) hal 243

#### 4. Profit Sharing (Bagi Hasil)

Bagi hasil menurut terminologi asing (*Inggris*) dikenal dengan *profit sharing*. *Profit sharing* dalam kamus ekonomi diartikan sebagai pembagian laba. Secara definitif *profit sharing* diartikan: “distribusi beberapa bagian dari laba pada para pegawai dari suatu perusahaan”.<sup>6</sup> Secara syari’ah prinsip bagi hasil (*profit sharing*) berdasarkan pada kaidah *Mudharabah*. Dimana bank akan bertindak sebagai *Mudharib* (Pengelola dana) sementara penabung sebagai *Shahibul Maal* (Penyandang dana).<sup>7</sup>

#### 5. Produk

Suatu produk dalam suatu lembaga juga berpengaruh dalam menarik nasabah. Jika produk-produk yang ditawarkan tidak dibuat semenarik mungkin maka masyarakatpun nantinya tidak ada ketertarikan untuk menabung di suatu lembaga karena semakin banyaknya berdirinya lembaga-lembaga keuangan baik syariah ataupun konvensional.<sup>8</sup>

Setelah melakukan penelitian di lapangan, peneliti memperoleh data-data mengenai faktor yang mempengaruhi minat masyarakat dalam memilih produk simuda pada KSPP BMT NU kasiman cabang Padangan Bojonegoro. Data ini diperoleh melalui dokumentasi dan wawancara

---

<sup>6</sup> Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank Syari’ah*, (Jakarta: Gema Insani, 2001) hal 27

<sup>7</sup> Drs. Muhammad, M.Ag., *Manajemen Bank Syari’ah*, (Yogyakarta: AMPYKPN, 2002) hal 101

<sup>8</sup> M. Syafi’i Antonio, *Bank Islam Teori dan Praktek*, (Jakarta: Tazkia Institute, 2001) hal 5

terhadap pihak-pihak yang bersangkutan. Terdapat beberapa faktor yang terbentuk meliputi :

#### 1. Faktor Lokasi Mempengaruhi Minat Nasabah untuk Menabung

Lokasi merupakan suatu kegiatan atau aktivitas usaha yang dilakukan. Lokasi akan mempengaruhi pertumbuhan pada masa yang akan datang. Lokasi yang dipilih haruslah mampu untuk tumbuh dari segi ekonomi sehingga dapat mempertahankan kelangsungan hidup usaha atau perusahaan. Lokasi usaha biasanya dipilih karena letaknya yang strategis, karena akan mempermudah proses dalam memperkenalkan produk pada masyarakat yang luas dan akan mempermudah untuk mencapai tujuan dari suatu usaha atau perusahaan. Lokasi yang baik dapat menjamin tersedianya akses yang cepat dan dapat menarik nasabah untuk menggunakan produk yang sesuai serta dibutuhkan nasabah. Faktor Lokasi pada penelitian ini meliputi Ajakan Teman, Merupakan Lembaga Keuangan Islam, Keamanan, dan Lokasi Strategis.<sup>9</sup>

Berdasarkan hasil penelitian ini, Faktor Lokasi dapat mempengaruhi Minat Nasabah dalam Menabung di KSPP BMT NU Kasiman Cabang Padangan Bojonegoro meliputi :

##### 1. Ajakan Teman

Ajakan Teman dapat berpengaruh terhadap keputusan nasabah untuk menyimpan uangnya di KSPP BMT NU Kasiman Cabang Padangan Bojonegoro karena dari responden yang diteliti, tidak sedikit juga yang

---

<sup>9</sup> Swastha, Azas – Azas Pemasaran, (Yogyakarta: Liberty, 2002), hal. 24.

mengatakan bahwa beliau menabung di KSPP BMT NU Kasiman Cabang Padangan Bojonegoro karena ajakan dari temannya yang sebagai karyawan di KSPP BMT NU Kasiman Cabang Padangan Bojonegoro.

Sebagai contoh wawancara dari ibu Afifah yang mengatakan bahwa :

Saya menabung disini itu ya karena tetangga saya yang bekerja di KSPP BMT NU Kasiman Cabang Padangan Bojonegoro menawarkan saya untuk menabung di KSPP BMT NU Kasiman Cabang Padangan Bojonegoro Karena persyaratan mudah dan saya juga sudah kenal lama sama beliau, jadi saya ya mau mbak untuk menabung disini.<sup>10</sup>

Dari wawancara diatas juga mewakili dari hasil penelitian ini, ajakan teman juga dapat mempengaruhi minat masyarakat dalam memilih produk simuda pada KSPP BMT NU Kasiman Cabang Padangan Bojonegoro

a. Merupakan Lembaga Keuangan Islam

Karena Nasabah dari KSPP BMT NU Kasiman Cabang Padangan Bojonegoro ini sebagian besar merupakan Jama'ah tahlil dan yayasan-yayasan islam, maka Mereka juga akan memperhatikan Lembaga Keuangan yang Islam untuk Mengelola Uang Mereka.

b. Keamanan

Pada hasil penelitian ini, nasabah akan memperhatikan mengenai keamanan terlebih dahulu, sebelum memutuskan untuk mempercayakan

---

<sup>10</sup> Wawancara dengan Ibu Afifah, nasabah, tanggal 5 November 2019



dananya agar disimpan dan ditransaksikan di KSPP BMT NU Kasiman Cabang Padangan Bojonegoro

c. Lokasi Strategis

Menurut Kasmir, pertimbangan dalam menentukan lokasi tidak dapat dilakukan secara sembarangan, tetapi harus mempertimbangkan berbagai faktor dan hal-hal yang perlu diperhatikan dalam pemilihan penentuan lokasi.

Penentuan Lokasi yang Strategis juga sangat diperhatikan untuk pengembangan suatu lembaga keuangan dalam menyampaikan suatu produk – produknya. Dari hasil wawancara yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa nasabah menganggap jika Lokasi di KSPP BMT NU Kasiman Cabang Padangan Bojonegoro ini memiliki lokasi yang strategis dalam penentuan nasabah untuk menabung di KSPP BMT NU Kasiman Cabang Padangan Bojonegoro yang berada di depan pasar Cendono.

2. Faktor Pelayanan Mempengaruhi Minat Nasabah untuk Menabung

Pelayanan merupakan suatu kegiatan yang terjadi dalam interaksi langsung antara seseorang dengan orang lain secara fisik. Kualitas pelayanan merupakan kepuasan pelanggan sepenuhnya. Suatu produk dapat memberikan kualitas yang berkesan ketika dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen sesuai dengan apa yang diharapkannya.

Bagi nasabah dalam mengutamakan keuntungan atau kemanfaatan yang diperoleh dari kualitas pelayanan merupakan faktor yang dapat

mempengaruhi untuk menjadikan minat nasabah. Jika Pelayanan yang diterimanya buruk, mereka tidak akan mau untuk melakukan transaksi di lembaga keuangan tersebut. Sebaliknya, jika pelayanan baik, mereka tidak akan segan-segan untuk setia pada lembaga keuangan itu. Faktor pelayanan ini meliputi kesopanan dan keramahan.<sup>11</sup>

Adapun Firman Allah SWT dalam surat Al-Maidah (5) Ayat 2 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَحْلُوا شَعَائِرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَائِدَ وَلَا آمِينَ

الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِنْ رَبِّهِمْ وَرِضْوَانًا ۖ وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا ۗ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ

شَنَاةُ قَوْمٍ أَنْ صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَنْ تَعْتَدُوا ۗ وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۗ

وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۗ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

*Artinya : Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya.*<sup>12</sup>

Adapun ayat diatas menjelaskan, tolong menolonglah kamu dalam mengerjakan kebajikan merupakan bentuk tolong menolong yang

<sup>11</sup> Lukman Dendawijaya, Manajemen Perbankan, Edisi 2, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2006), hal. 6.

<sup>12</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, Alquran dan Terjemahannya,....hal.85

termasuk dalam kategori pelayanan adalah bagaimana keramahaan pelayanan karyawan dan juga kesopanan dalam menghadapi nasabah.

Kemudian Firman Allah SWT dalam Surat An-Nisa' (4) Ayat 58 yang Berbunyi :

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا

بِالْعَدْلِ ۚ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

*Artinya : Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha melihat.*<sup>13</sup>

Dalam ayat tersebut dijelaskan bahwa para karyawan harus menyampaikan amanat serta tanggung jawab dalam melaksanakan tugas dan kewajibannya. Amanah tersebut diwujudkan melalui kejujuran dan memberikan pelayanan yang optimal melalui keramahan dan kesopanan dalam menyambut nasabah.

Berdasarkan hasil penelitian ini, Faktor Pelayanan dapat mempengaruhi Minat Nasabah dalam Menabung di KSPB BMT NU Kasiman Cabang Padang Bojonegoro meliputi :

---

<sup>13</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, Alquran dan Terjemahannya,.... hal. 69

a. Kesopanan

Kesopanan merupakan Bentuk tingkah laku yang baik dan diiringi sikap saling menghormati kepada nasabah seperti menjaga tutur bahasanya dengan sopan dan nada yang halus dan menghormati.

b. Keramahan

Keramahan merupakan Perilaku dan sifat Karyawan yang akrab dalam Pergaulan seperti murah senyum dalam menghadapi pelanggan, suka menyapa nasabahnya, dan suka membantu nasabah apabila mengalami kendala dalam transaksinya.

Sebagai Contoh Wawancara kepada Bapak Sargi yang mengatakan bahwa :

Ya pokoknya nabung di sini enak mbak gak ribet, pelayanannya juga enak mbak gak usah ribet datang ke kantor kalau mau menabung karena tiap hari sudah ada petugas yang datang ke rumah untuk mengambil uang yang akan di tabungkan, karyawannya pun yang setiap hari datang kerumah itu ramah dan sopan.<sup>14</sup>

Pada penelitian ini, Kesopanan dan keramahan yang dilakukan oleh karyawan dapat mempengaruhi minat masyarakat dalam memilih produk simuda pada KSPP BMT NU Kasiman Cabang Padangan Bojonegoro.

3. Faktor Reputasi Mempengaruhi Minat Nasabah untuk Menabung

---

<sup>14</sup> Wawancara dengan Bapak Sargi, nasabah, tanggal 9 November 2019

Menurut Hardjana, Reputasi merupakan hasil dari citra yang dibangun oleh masyarakat berdasarkan pengalaman langsung maupun tidak langsung dalam kinerja perusahaan. Reputasi perusahaan merupakan suatu penghargaan yang diperoleh karena hal – hal yang positif dari suatu perusahaan seperti kemampuan yang dimiliki perusahaan untuk terus mengembangkan dan menciptakan sesuatu yang dibutuhkan oleh masyarakat. Reputasi Perusahaan menjadi salah satu faktor seseorang memutuskan untuk menggunakan suatu produk dari perusahaan. Nasabah dapat mempertimbangkan apabila semakin baik Reputasi Lembaga Keuangan di Masyarakat, maka akan semakin menarik Minat Nasabah untuk mempercayakan uangnya agar disimpan dan dikelola di lembaga keuangan tersebut, serta semakin sedikit pelanggaran hukum yang dilakukan oleh lembaga keuangan maka semakin besar pula minat nasabah untuk menabung di lembaga keuangan tersebut. Faktor Reputasi ini meliputi lembaga sudah dikenal masyarakat dan produk sesuai prinsip Islam.<sup>15</sup>

Berdasarkan hasil penelitian ini, Faktor Reputasi dapat mempengaruhi Minat Nasabah dalam Menabung di KSPB BMT NU Kasiman Cabang Padangan Bojonegoro meliputi :

- a. Lembaganya Sudah dikenal di Masyarakat

Berdasarkan Hasil Penelitian menunjukkan bahwa Lembaganya sudah dikenal di Masyarakat memiliki peran penting dalam mempengaruhi

---

<sup>15</sup>Agus M. Hardjana, *Komunikasi intrapersonal & Komunikasi Interpersonal*, (Yogyakarta: Kanisius, 2003), hal. 13

minat masyarakat dalam memilih produk simuda pada KSPP BMT NU Kasiman Cabang Padangan Bojonegoro.

b. Produk sesuai Prinsip Islam.

Berdasarkan Hasil Penelitian menunjukkan bahwa Produk Sesuai Prinsip Islam dapat mempengaruhi minat masyarakat dalam memilih produk simuda pada KSPP BMT NU Kasiman Cabang Padangan Bojonegoro. Hal tersebut karena sebagian besar dari nasabah yang menabung di KSPP BMT NU Kasiman Cabang Padangan Bojonegoro merupakan Jama'ah tahlil dan dan yayasan-yayasan islam.

Sebagai contoh wawancara dari ibu Nurul Utami yang mengatakan bahwa :

Banyak tetangga yang menabung di situ mbak, saya perhatikan setiap harinya ada yang mengambil uang tabungannya ke rumahnya dadi kelihatannya kok enak gak usah datang ke kantor gitu jadi saya ikutan, karyawannya pun baik dan ramah mbak.<sup>16</sup>

Dari wawancara diatas juga mewakili dari hasil penelitian ini, keterkenalan suatu lembaga dapat mempengaruhi minat masyarakat dalam memilih produk simuda pada KSPP BMT NU Kasiman Cabang Padangan Bojonegoro

4. Faktor Bagi Hasil Mempengaruhi Minat Nasabah untuk Menabung.

Bagi hasil merupakan suatu sistem mengenai tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dana dan pengelola dana. Bagi Hasil

---

<sup>16</sup> Wawancara dengan Ibu Nurul Utami, nasabah, tanggal 5 November 2019

merupakan balas jasa yang diberikan oleh lembaga keuangan kepada nasabah yang membeli atau menjual produknya.

Bagi Hasil pada Produk Simpanan merupakan harga beli yang harus dibayar lembaga keuangan kepada nasabah atau pemilik simpanan. Bagi Hasil pada simpanan ini diberikan sebagai rangsangan atau balas jasa kepada nasabah yang menyimpan uangnya di Lembaga Keuangan. Semakin besar Bagi Hasil pada simpanan ini, maka nasabah juga akan semakin berminat dalam menabung di Lembaga Keuangan sehingga pengaruh Bagi Hasil ini merupakan positif karena meningkatkan keputusan nasabah dalam menabung di Lembaga Keuangan. Bagi Hasil tersebut akan mencegah terjadinya perselisihan antara kedua pihak mengenai cara pembagian keuntungan dan Bagi Hasil harus dinyatakan dalam bentuk prosentase antara kedua belah pihak, bukan dinyatakan dalam nilai nominal tertentu.<sup>17</sup>

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa Faktor Bagi Hasil juga Mempunyai peran dalam Mempengaruhi Minat Nasabah untuk Menabung di KSPP BMT NU Kasiman Cabang Padangan Bojonegoro.

Dalam Firman Allah SWT pada Surat Al-Maidah (5) Ayat 1 yang berbunyi :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ۖ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرَ

مُحَلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ ۗ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ

<sup>17</sup> Adiwarmam Karim, Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan edisi II, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2004), hal. 194.

*Artinya : Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya.*<sup>18</sup>

Dalam Ayat diatas, dijelaskan bahwa kita diwajibkan untuk memenuhi akad – akad dalam transaksi dan memenuhi bagi hasil diantara keduanya. Adapun Indikator yang meliputi Faktor Bagi Hasil antara lain :

a. Bagi Hasil Jelas

Berdasarkan hasil penelitian Bagi Hasil yang Jelas ini juga berperan dalam mempengaruhi Minat Nasabah untuk Menabung di KSPP BMT NU Kasiman Cabang Padangan Bojonegoro

b. Akses Mudah

Berdasarkan hasil penelitian pada Indikator Akses yang Mudah ini juga berpengaruh dalam mempengaruhi minat masyarakat dalam memilih produk simuda pada KSPP BMT NU Kasiman Cabang Padangan Bojonegoro

Hal tersebut seperti wawancara yang saya lakukan dengan Ibu Erna yang mengatakan bahwa :

Saya menabung disini itu ya buat tabungan saya mbak, soalnya kalau gak gitu ya uangnya habis. Di sisi lain, mumpung ada karyawannya

---

<sup>18</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, Alquran dan Terjemahannya,...hal. 84



yang mengabil ditempat saya kerjadan nabung berapa saja boleh jadi lebih memudahkan saya mbak.<sup>19</sup>

Berdasarkan Hasil wawancara diatas, dapat menjelaskan bahwa akses yang mudah dapat mempengaruhi minat masyarakat dalam memilih produk simuda pada KSPP BMT NU Kasiman Cabang Padangan Bojonegoro.

#### 5. Faktor Produk Mempengaruhi Minat Nasabah untuk Menabung

Produk pada Lembaga Keuangan merupakan jasa yang di tawarkan kepada nasabah untuk mendapatkan perhatian, untuk dimiliki, digunakan atau dikonsumsi untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah. Apabila sebuah Lembaga Keuangan dapat memberikan produk yang sesuai dengan apa yang diharapkan oleh nasabahnya, maka kepuasan nasabah juga akan semakin tinggi. Produk yang beragam dari segi macam – macam jenisnya dapat memudahkan pelanggan untuk menemukan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya.

Penerapan pada jenis – jenis produk yang ditawarkan oleh lembaga keuangan dapat membantu nasabah dalam proses pengambilan keputusan pembeliannya. Setelah mengenali adanya kebutuhan pada dirinya, nasabah atau calon nasabah mencari informasi mengenai produk apa yang tepat untuk dimiliki sebagai pemenuhan kebutuhannya tersebut. Keanekaragaman jenis – jenis produk dapat memberi pilihan dan membantu dalam pengevaluasian alternatif untuk mendapatkan produk

---

<sup>19</sup> Wawancara dengan Ibu Erna, nasabah, tanggal 9 November 2019

mana yang akan dibeli. Nasabah yang ditawarkan lebih banyak pilihan jenis – jenis produk akan lebih puas dalam menentukan keputusan pembeliannya.

Pada Hasil Penelitian didapatkan bahwa Faktor Produk ini memiliki nilai besar dalam mempengaruhi minat masyarakat dalam memilih produk simuda pada KSPP BMT NU Kasiman Cabang Padangan Bojonegoro.

Faktor Produk tersebut meliputi pemrosesan dengan cepat dan kemudahan dalam transaksi sebagai Contoh Wawancara kepada Bapak Sargi yang mengatakan bahwa :

Ya, Saya menabung disini itu enak mbak, gampang. Jadi saya kan kenal sama karyawannya disana, jadi ya saya tinggal masukan uang kedalam buku tabungan nanti ada pihak BMT yang datang kesini untuk mengambilnya dan nabung berapa saja boleh. Jadi saya datang ke BMT nya ya jarang – jarang kalau ada waktu saja.<sup>20</sup>

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian wawancara menghasilkan beberapa Faktor – Faktor yang telah dipaparkan diatas menurut penulis faktor yang Mempengaruhi minat masyarakat dalam memilih produk simuda pada KSPP BMT NU Kasiman Cabang Padangan Bojonegoro disini semuanya berjalan dengan kesinambungan. Mulai dari yang pertama faktor lokasi yang strategis karena bertempat di depan pasar cendono. faktor yang ketiga Pelayanan masyarakat sangat senang dengan pelayanan yang tidak ribet dan karyawannya yang ramah-ramah. Faktor

---

<sup>20</sup> Wawancara dengan Bapak Sargi, nasabah, tanggal 9 November 2019

yang ketiga reputasi masyarakat sudah banyak yang mengenal baik bahwa menabung di KSPP BMT NU Kasiman Cabang Padangan Bojonegoro sangat terjamin keislamannya. Faktor yang ke empat yaitu faktor bagi hasil yang memudahkan akses masyarakat untuk menabungkan uangnya. Dan yang terakhir faktor produk banyak pilihan produk yang dapat dipilih oleh nasabah yang ingin menabung di KSPP BMT NU Kasiman Cabang Padangan Bojonegoro. Tetapi menurut peneliti faktor yang paling dominan mempengaruhi minat masyarakat dalam memilih produk simuda yaitu dalam pelayannya yang menggunakan sistem jemput bola karena rata-rata nasabah yang menabung di sini tidak perlu capek-capek datang ke kantor untuk menabungkan uangnya dan juga menabung berapa saja akan diterima dan uang yang ditabungkan dapat di ambil kapan saja jika sedang dibutuhkan.