

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Koperasi syariah mulai diperbincangkan banyak orang ketika menyikapi pertumbuhan Baitul Maal Wattamwil yang dikenal dengan sebutan BMT yang dimotori pertama kalinya oleh BMT Bina Insan Kamil tahun 1992 di Jakarta. Baitul maal wattamwil adalah koperasi dalam melakukan kegiatan usahanya baik berupa funding maupun financing mengacu pada aturan UU tahun 1992 tentang perkoperasian Usaha Simpan Pinjam oleh koperasi, keputusan Menteri negara koperasi dan menengah Nomor 91/Kep/M.KUMKM/IX/2004 tentang petunjuk pelaksanaan Menteri Negara koperasi dan usaha kecil menengah 35.2/Per/M.KUMKM/X/2007 tentang pedoman standar operasional manajemen koperasi jasa keuangan syariah. Kendati awalnya hanya merupakan KSM Syariah (kelompok swadaya masyarakat berlandaskan syariah) namun demikian memiliki kinerja layaknya sebuah bank.¹

Diklasifikasikannya BMT sebagai KSM guna menghindari jeratan hukum sebagai bank gelap dan adanya program PHBK Bank Indonesia (Pola hubungan kerja sama antara bank dengan kelompok swadaya masyarakat). Undang-undang Nomor 7 tahun 1992 pasal 26 tentang Perbankan menyebutkan bahwa segala kegiatan dalam bentuk penghimpinan dana masyarakat dalam

¹<http://www.etrade.id/2016/05/uu-koperasi-peraturan-undang-undang-koperasi-download-pdf.html> diakses tgl 25 November

bentuk tabungan dan didistribusikan dalam bentuk kredit harus berbentuk bank. Maka munculah beberapa LPSM (lembaga pengembangan swadaya masyarakat) yang memayungi KSM BMT.

LPSM tersebut antara lain PINBUK dan FES Dompot Dhuafa Republika. BMT yang memiliki basis kegiatan ekonomi rakyat dengan falsafah yang sama yaitu dari anggota, oleh anggota, untuk anggota maka berdasarkan Undang-undang RI Nomor 25 tahun 1992 tersebut berhak menggunakan badan hukum koperasi, dimana letak perbedaannya dengan koperasi non syariah hanya terletak pada teknis operasionalnya yang berlandaskan syariah. Dalam operasionalnya baitul maal wattamwil mempunyai fungsi yaitu penyaluran dan penghimpunan dana. Adapun dalam penyaluran dana terdapat dua bentuk kegiatan yaitu social dan bisnis. Untuk kegiatan social BMT mempunyai produk yang disebut Qordul Hasan, dimana produk ini tidak memungut bagi hasil atas nasabah dan tanpa adanya jaminan. Sedangkan dalam bisnis yaitu pembiayaan Musyarakah, Murabahah, dan Bai' Bitsaman Ajil (BBA).²

Adapun dalam penghimpunan atau simpanan ada beberapa produk yaitu simpanan pokok adalah simpanan yang dibayarkan sekali ketika masuk anggota baru BMT, simpanan wajib adalah simpanan yang dibayarkan setiap bulan, simpanan pokok khusus adalah simpanan yang dibayarkan untuk modal awal dan pemupukan modal BMT, simpanan sukarela dengan pola mudharabah adalah simpanan yang jumlahnya tidak terbatas, simpana investasi khusus bagi

² PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil), [.http://pinbuk-Tulungagung.blogspot.co.id](http://pinbuk-Tulungagung.blogspot.co.id) di akses tgl 25 November

perorangan atau kolektif, simpanan haji, dan simpanan haji.³ Sesuai data yang ada hingga akhir tahun 2016 anggota BMT tercatat sebanyak 13.470 orang, dengan rincian sebagaimana tabel berikut:

Tabel 1.1

Perkembangan Anggota Bmt Pahlawan

No	Anggota	Tahun 2014	Tahun 2015	Tahun 2016
1	Pendiri anggota tetap	61 orang	61 orang	61 orang
2	Penanam saham	63 orang	63 orang	63 orang
3	Penyimpan/ penabung			
	a. Simpanan mudarabah	6.822 orang	7.404 orang	8.081 orang
	b. Simpanan berjangka/ deposito mudarabah	3.105 orang	3.109 orang	3.708 orang
	c. Tabungan haji	178 orang		171 orang
	d. Tabungan pension	232 orang	172 orang	210 orang
			215 orang	
4	Penerima pembiayaan			
	a. Pembiayaan BBA	774 orang	582 orang	620 orang
	b. Pembiayaan murabahah	601 orang	471 orang	503 orang
	c. Pembiayaan qordul hasan	60 orang	52 orang	53 orang
	Total	11.896	12.129	13.470

Sumber : RAT BMT PAHLAWAN TULUNGAGUNG 2016

Dari tabel diatas adalah perkembangan dari BMT Pahlawan Tulungagung. Bisa diketahui bahwa jumlah penabung pada BMT Pahlawan mengalami peningkatan dari tahun 2014 sampai 2016.

Produk tabungan atau simpanan dibagi menjadi empat. Dari semua produk terdapat satu produk yang lebih mendominasi dari produk yang lainnya, yaitu tabungan mudharabah.

Tabel nasabah penabung dengan akad mudarabah:

³ Rapat Tahunan Anggota (RAT), Tahun 2016. hlm.15.

Tabel 1.2

Jumlah Nasabah Tabungan Akad Mudarabah BMT Pahlawan

No	Anggota	Tahun 2014	Tahun 2015	Tahun 2016
1.	Penyimpan/ penabung			
	Simpanan mudarabah	6.822 orang	7.404 orang	8.081 orang

Sumber : RAT BMT PAHLAWAN TULUNGAGUNG 2016⁴

Dari data diatas dapat kita lihat, jumlah penabung dengan akad mudharabah mengalami peningkatan yang sangat signifikan. Dimulai dari tahun 2014 jumlah nasabah penabung 6.822 dan pada tahun 2015 nasabah mengalami peningkatan menjadi 7.404, tahun 2016 nasabah penabung berjumlah 8.081 orang. Dengan acuan data tersebut saya akan mengambil beberapa factor yang mungkin menjadi penyebab banyaknya nasabah yang menggunakan produk mudharabah.

Tabungan mudarabah ini merupakan produk simpanan yang memiliki nasabah paling banyak dari pada produk lainnya. Adapun hal yang dapat mempengaruhi besarnya jumlah nasabah yang melakukan simpanan ini adalah jumlah pendapatan nasabah atau dana pihak ketiga. Pendapatan dalam ilmu ekonomi teoritis diartikan sebagai hasil yang diterima, baik berupa uang maupun lainnya atas penggunaan kekayaan (jasa manusia).⁵ Selain itu pendapatan adalah uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi-prestasi yang diserahkan yaitu berupa pendapatan dari

⁴ Rat Bmt Pahlawan Tulungagung 2016

⁵ Ahmad Hasan Ridwan, BMT dan Bank Islam, (Bandung : Pustaka Bani Quraisy, 2004), hlm.33.

profesi yang dilakukan sendiri atau usaha perorangan dan pendapatan dari kekayaan. Besarnya pendapatan seseorang tergantung pada jenis pekerjaannya.

Faktor Bagi Hasil biasa dikenal juga dengan istilah profit sharing. Menurut kamus besar ekonomi profit sharing berarti pembagian laba. Bagi hasil adalah tata cara pembagian hasil usaha antara pemilik dana (shahibul mall) dan pengelola dana (mudharib) dalam kegiatan kerjasama. Pada mekanisme lembaga keuangan syariah pendapatan bagi hasil ini berlaku untuk produk-produk penghimpunan dan penyertaan modal, baik penyertaan menyeluruh maupun sebagian atau bentuk bisnis korporasi (kerjasama). Keuntungan yang dibagi hasilkan harus di bagi secara proporsional antara shahibul maal dengan mudharib sesuai dengan proporsi yang disepakati sebelumnya.⁶ Bagi hasil dalam setiap kerjasama ditentukan pada awal perjanjian, hal ini dikarenakan faktor bagi hasil merupakan faktor yang cukup penting dan merupakan faktor daya tarik dari setiap transaksi yang dilakukan oleh setiap orang. Nasabah akan melihat lebih jauh seberapa besar faktor bagi hasil dapat bersaing secara kompetitif dengan lembaga keuangan lainnya untuk mempertahankan eksistensinya dalam dunia perbankan.

Hal inilah yang menjadi dasar mengapa tabungan mudharabah memiliki banyak peminat. Hal tersebut membuktikan bahwa banyak masyarakat yang menggunakan jasa lembaga keuangan syariah atau menjadi nasabah lembaga keuangan syariah. Simpanan atau tabungan memegang peranan penting dalam kehidupan individu masyarakat. Secara mikro tabungan

⁶ Muhammad, *Bank Syariah Analisis, Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman*, (Yogyakarta :Ekonesia, 2005), hlm 26.

berperan menjaga konsumsi masa depan dan bahkan di sepanjang waktu dalam rangka memperoleh tingkat kemakmuran sepanjang hidup, sedangkan secara makro tabungan merupakan sumber investasi guna mendorong pertumbuhan ekonomi untuk mencapai cita-cita masyarakat sejahtera dan berkemakmuran. Dan dengan tabungan mudharabah ini saya sebagai peneliti bisa mengatakan bahwa nasabah tabungan mudharabah mendapat kesejahteraan karena tingkat perkembangan yang cukup signifikan yang terdapat dalam tabel RAT 2016.

Berdasarkan uraian diatas, hal inilah yang mendasari peneliti mengangkat judul “Pengaruh Pendapatan Nasabah Dan Nisbah Bagi Hasil Terhadap Peningkatan Simpanan Mudharabah Pada Baitul Maal Wattamwil Pahlawan Tulungagung ”

B. Identifikasi Masalah

Dilihat dari latar belakang, maka peneliti akan mengklasifikasi masalah sebagai berikut :

1. Dalam rangka peningkatan simpanan mudharabah di Baitul Maal Wattamwil Pahlawan Tulungagung, pendapatan nasabah atau dana pihak ketiga menjadi kunci utamanya. Hal tersebut diibaratkan dengan pendapatan nasabah yang tinggi, maka idealnya jumlah tabungan nasabah tersebut juga tinggi. Hal inilah yang menjadikan tolok ukur peningkatan simpanan mudharabah di Baitul Maal Wattamwil Pahlawan Tulungagung.
2. Bagi hasil yang diberikan kepada nasabah. Dengan tingkat bagi hasil yang sesuai tentunya akan menimbulkan kepuasan nasabah melakukan transaksi di Baitul Maal Wattamwil Pahlawan Tulungagung . Hal inilah yang perlu

adanya peningkatan secara bertahap supaya nasabah merasa puas dan tentunya jumlah penabung semakin meningkat setiap tahunnya.

3. Peningkatan simpanan mudharabah akan semakin baik apabila pendapatan nasabah dan nisbah bagi hasil yang diberikan juga sesuai. Apabila bagi hasil yang diberikan tidak sesuai tentu akan menimbulkan ketidakpuasan pada nasabah, hal inilah tentunya yang perlu selalu ditingkatkan untuk semakin menarik minat nasabah melakukan tabungan mudharabah di BMT Pahlawan Tulungagung.

C. Rumusan Masalah

1. Apakah pendapatan nasabah berpengaruh signifikan terhadap peningkatan simpanan mudharabah di BMT Pahlawan Tulungagung?
2. Apakah nisbah bagi hasil berpengaruh signifikan terhadap peningkatan simpanan mudharabah di BMT Pahlawan Tulungagung ?
3. Apakah pendapatan nasabah dan nisbah bagi hasil secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap peningkatan simpanan mudharabah di BMT Pahlawan Tulungagung ?

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk menguji pengaruh signifikansi pendapatan nasabah terhadap peningkatan simpanan mudharabah.
2. Untuk menguji pengaruh signifikansi pengaruh nisbah bagi hasil terhadap simpanan mudharabah.
3. Untuk menguji pengaruh signifikansi pendapatan nasabah dan nisbah bagi hasil terhadap peningkatan tabungan mudharabah.

E. Kegunaan Penelitian

1. Secara teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan bisa memberi manfaat dan menambah khasanah ilmiah terutama dibidang pemasaran atau marketing syariah.

2. Secara praktis

- a. Bagi lembaga yang diteliti, penelitian ini memberi sumbangsih saran untuk mengatasi persoalan pemasaran atau marketing syariah.
- b. Memperkaya perbendaharaan kepustakaan di IAIN Tulungagung dalam bidang ekonomi.
- c. Bagi peneliti selanjutnya sebagai bahan kajian lebih lanjut mengenai masalah yang berhubungan dengan tema ini.

F. Ruang Lingkup dan Keterbatasan Penelitian

Ruang lingkup penelitian ini digunakan untuk membatasi permasalahan penelitian yang akan diteliti sehingga tidak menyimpang dari tujuan yang dikehendaki dan dapat dilakukan secara lebih mendalam. Dan adanya keterbatasan waktu, dana, tenaga, teori-teori dari penulis.

1. Variabel penelitian

Dalam penelitian ini ada 2 variabel, yaitu : pendapatan nasabah dan nisbah bagi hasil.

- ### 2. Penelitian ini hanya mengkaji tentang pendapatan nasabah dan nisbah bagi hasil yang mempengaruhi peningkatan simpanan mudarabah.

3. Lokasi Penelitian

Hanya dilakukan pada baitul maal wattamwil Pahlawan Tulungagung.

G. Penegasan Istilah

Definisi operasional adalah definisi variable secara operasional, secara praktik, secara riil, dan secara nyata dalam lingkup obyek penelitian atau obyek yang diteliti.

1. Penegasan Konseptual

a. Pendapatan

Menurut Djojohadikusumo Sumitro, pendapatan menurut ilmu ekonomi merupakan nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam suatu periode dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode seperti keadaan semula.⁷

b. Nisbah bagi hasil

Bagi Hasil biasa dikenal juga dengan istilah profit sharing. Menurut kamus besar ekonomi profit sharing berarti pembagian laba. Namun secara istilah profit sharing merupakan distribusi beberapa bagian laba pada para pegawai dari suatu perusahaan.⁸

c. Peningkatan simpanan mudrabah

Peningkatan simpanan sendiri adalah bertambahnya jumlah simpanan yang terjadi pada suatu lembaga keuangan. Peningkatan simpanan ini akan mempengaruhi likuiditas suatu lembaga keuangan. Apabila

⁷ Djojohadikusumo Sumitro, *Sejarah Pemikiran Ekonomi*, (Jakarta : Yayasan Obor Indonesia, 1990), hlm.25.

⁸ Muhammads Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, (Yogyakarta :UII Press,2004). hlm 120.

- Bab II Landasan Teori, dalam bab ini menggambarkan tentang teori pendapatan nasabah, nisbah bagi hasil, dan simpanan mudharabah, penelitian terdahulu, kerangka konseptual serta hipotesis penelitian.
- Bab III Metode Penelitian, dalam bab ini memuat tentang rancangan penelitian yakni pendekatan dan jenis penelitian, populasi, sampling, dan sampel penelitian, sumber data, variabel, dan skala pengukuran, teknik pengumpulan data dan instrumen penelitian serta analisis data.
- Bab IV Hasil Penelitian, dalam bab ini menjelaskan tentang hasil penelitian yang berisi diskripsi data dan pengujian hipotesis.
- Bab V Pembahasan, berisikan pembahasan dari rumusan masalah I, rumusan masalah II, dan rumusan masalah III.
- Bab VI Penutup, dalam bab ini memuat tentang kesimpulan dan saran yang dibuat berdasarkan hasil temuan dan pertimbangan peneliti.

3. Bagian Akhir

Terdiri dari daftar pustaka, lampiran-lampiran, surat pernyataan keaslian tulisan, dan daftar riwayat hidup.