

**ANALISIS PERILAKU MENABUNG NASABAH DI *BAITUL MAAL*
WAT TAMWIL (STUDI KASUS BMT RAUDHAH MEDAN)**

SKRIPSI

Oleh :

DHINDA ARIH TANIA DAULAY

NIM. 0503161009

**Program Studi
PERBANKAN SYARIAH**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN
2020**

**ANALISIS PERILAKU MENABUNG NASABAH DI *BAITUL MAAL*
WAT TAMWIL (STUDI KASUS BMT RAUDHAH MEDAN)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana (S1)
Pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Disusun Oleh :

DHINDA ARIH TANIA DAULAY

NIM. 0503161009

**Program Studi
PERBANKAN SYARIAH**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN
2020**

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Dhinda Arih Tania Daulay
NIM : 0503161009
Tempat/ Tanggal Lahir : Medan, 13 Desember 1998
Pekerjaan : Mahasiswa
Alamat : Dusun III Prum. Paya Sari Permai jl. Obeng no 10
Desa Paya Geli, Sunggal, Deli Serdang 20352

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul **“ANALISIS PERILAKU MENABUNG NASABAH DI BAITUL MAAL WAT TAMWIL (STUDI KASUS BMT RAUDHAH MEDAN)”** benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan didalamnya, menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Medan, 31 Agustus 2020

Yang membuat pernyataan



Dhinda Arih Tania Daulay

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul

**ANALISIS PERILAKU MENABUNG NASABAH DI *BAITUL MAAL WAT
TAMWIL* (STUDI KASUS BMT RAUDHAH MEDAN)**

Oleh:

Dhinda Aarih Tania Daulay

NIM 0503161009

**Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan Untuk
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Pada Program Studi Perbankan Syariah**

Medan, 31 Agustus 2020

Pembimbing I



**Dr. Chuzaimah Batubara, MA
NIDN. 2006077002**

Pembimbing II



**Dr. Fauzi Arif Lubis, MA
NIDN. 2024128401**

Mengetahui

Ketua Jurusan Perbankan Syariah



**Zuhri M. Nawawi, MA
NIDN. 2018087601**

PENGESAHAN

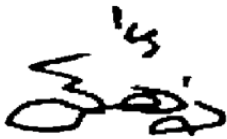
Skripsi yang berjudul “ANALISIS PERILAKU MENABUNG NASABAH DI *BAITUL MAAL WAT TAMWIL* (STUDI KASUS BMT RAUDHAH MEDAN)” atas nama Dhinda Arih Tania Daulay, NIM. 0503161009, Program Studi Perbankan Syariah telah di Munaqasyahkan pada tanggal 24 Agustus 2020. Skripsi ini telah diterima sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Perbankan Syariah.

Medan, 31 Mei 2021

Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi

Program Studi Perbankan Syariah UINSU

Ketua



(Zuhrihal M. Nawawi, MA)

NIDN. 2018087601

Sekretaris



(Dr. Kamila, SE, Ak, M.Si, CA)

NIDN. 2023107901

Anggota Penguji

1. (Dr. Saparuddin Siregar, SE, Ak, M. Ag)

NIDN. 2018076301

2. (Kusmilawaty, S.E, M. Ak)

NIDN. 2014068000

3. (Dr. Chuzaimah Batubara, MA)

NIDN. 2006077002

4. (Dr. Fauzi Arif Lubis, MA)

NIDN. 2024128401

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Sumatera Utara

(Dr. Muhammad Yafiz, MA)

NIDN. 2023047602

ABSTRAK

Skripsi berjudul “**Analisis Perilaku Menabung Nasabah di *Baitul Maal Wat Tamwil* (Studi Kasus BMT Raudhah Medan)**”. Atas nama Dhinda Aarih Tania Daulay dibawah bimbingan Pembimbing Skripsi I Ibu **Dr. Chuzaimah Batubara, MA** dan Bapak **Dr. Fauzi Arif Lubis, MA** sebagai Pembimbing Skripsi II. Permasalahan yang dikaji dalam penelitian ini adalah Perilaku Menabung Nasabah di BMT Raudhah. Dengan data pertambahan nasabah dari tahun 2018 ke 2019 terjadi peningkatan namun tidak signifikan, hanya peningkatan 8 nasabah dalam setahun. Sebagai lembaga keuangan BMT membutuhkan Dana Pihak Ketiga yang cukup agar dapat menjalankan usahanya, maka dari itu dengan peningkatan jumlah nasabah yang tidak tinggi BMT harus mengetahui perilaku nasabah dalam menabung agar tetap mendapatkan dana dari DPK yang cukup sehingga tetap dapat menjalankan usahanya. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi perilaku terkait sikap dan minat nasabah dalam menabung di *Baitul Maal Wat Tamwil* Raudhah Medan menggunakan *Theory of Planned Behaviour* (TPB). Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Lokasi Penelitian ini adalah BMT Raudhah Medan. Subjek Penelitian dalam penelitian ini adalah nasabah BMT Raudhah yang menabung. Data yang digunakan merupakan data primer sikap dan minat nasabah yang didapatkan secara faktual melalui *observasi* dan wawancara mendalam. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa perilaku nasabah berdasarkan *theory of planned behavior* melalui tiga anteseden yaitu, *attitudes toward behavior*, *subjective norms*, dan *perceived behavioral control*. Terwujud dalam lokasi, kenyamanan, dan pelayanan. Faktor yang mempengaruhi nasabah menabung di BMT Raudhah adalah pelayanan, lokasi, dan kepercayaan. Faktor yang paling dominan adalah faktor lokasi dan kepercayaan.

Kata Kunci: *Theory of Planned Behavior*, Minat Menabung, *Baitul Maal Wat Tamwil*

ABSTRACT

Skripsi entitled "**Analysis of Customer Saving Behavior at Baitul Maal Wat Tamwil (Case Study of BMT Raudhah Medan)**". On behalf of Dhinda Arih Tania Daulay under the guidance of First Thesis Supervisor **Dr. Chuzaimah Batubara, MA** and Mr. **Dr. Fauzi Arif Lubis, MA** as Thesis Advisor II. The problem studied in this research is the Customer Saving Behavior at BMT Raudhah. With data on the increase in customers from 2018 to 2019 there was an increase but not significantly, only an increase of 8 customers in a year. As a financial institution, BMT requires sufficient Third Party Funds to be able to run its business, therefore with an increase in the number of customers that are not high, BMT must know the behavior of customers in saving in order to still get sufficient funds from TPF so that a business can run. This study aims to identify behaviors related to customer attitudes and interests in saving at Baitul Maal Wat Tamwil Raudhah Medan using Theory of Planned Behavior (TPB). This type of research used in this research is qualitative research. The location of this research is BMT Raudhah Medan. Research subjects in this study were customers of BMT Raudhah who were saving. The data used are primary data on customer attitudes and interests which are obtained factually through in-depth observations and interviews. Based on the research results, it shows that customer behavior is based on the theory of planned behavior through three antecedents, namely, attitudes toward behavior, subjective norms, and perceived behavioral control. Manifested in location, comfort, and service. Factors that influence customers to save at BMT Raudhah are personal, income, service, location, and trust. The most dominant factors are location and trust factors.

Keywords: Theory of Planned Behavior, Interest in Saving, Baitul Maal Wat Tamwil

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillahirabbil'alam, segala puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT, yang telah memberi limpahan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua. Rasa syukur kepada-Nya atas karunia dan memberikan penulis kesehatan, kekuatan, dan semangat yang tiada hentinya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul : **“Analisis Perilaku Menabung Nasabah di Baitul Maal Wat Tamwil (Studi Kasus BMT Raudhah Medan)”**. Serta shalawat dan salam penulis ucapkan kepada baginda Rasulullah Muhammad SAW, teladan terbaik bagi manusia sepanjang zaman.

Skripsi ini diajukan untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan studi guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara. Pada kesempatan yang terbaik ini, penulis mengucapkan terima kasih yang telah membantu penulis dalam menyusun skripsi ini kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan saya kesehatan, semangat, dan kemudahan dalam mengerjakan skripsi ini sampai selesai.
2. Kedua orangtua ayahanda Alm. Harmen Daulay dan ibunda Irene Sriyosa Nasution yang telah memberikan dukungan baik melalui doa, nasihat, semangat, yang luar biasa maupun materil yang tak terhingga jumlahnya hingga saat ini.
3. Bapak Prof. Dr. Saidurrahman, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
4. Bapak Dr. Andri Soemitra, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
5. Bapak Zuhri M. Nawawi, MA dan Ibu Tuti Anggaraini, MA selaku Ketua Jurusan dan Sekretaris Jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
6. Bapak Dr. Muhammad Yafiz, MA selaku Pembimbing Akademik di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara.

7. Ibu Dr. Chuzaimah Batubara, MA selaku Pembimbing I dan Bapak Dr. Fauzi Arif Lubis, MA selaku Pembimbing II yang telah berbaik hati dan bersedia meluangkan waktu, tenaga dan arahan kepada penulis dalam menyusun skripsi ini.
8. Semua Dosen dan Civitas Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara.
9. Kepada Bapak Murdani, S.E.I., MM, Manager BMT Raudhah yang memberikan arahan yang baik dan ilmu-ilmu selama melakukan penelitian di BMT Raudhah.
10. Seluruh Staff BMT Raudhah yang telah mengarahkan dan memberikan bantuan dalam melakukan penelitian di BMT Raudhah.
11. Abang, dan adik tersayang Raihan Atha Utama Daulay, M. Raghif Hibrizi Daulay, Diva Azkadina Fazila Daulay yang telah memberikan doa, nasihat, dan semangat yang luar biasa kepada saya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
12. Kepada kakak dan adik sepupu Fathin Naufal Ananda, Khalila Rafifa Lubis, Salwa Tsabita Lubis, Mufid Muhammad Nabigh Lubis, Nanda Syamia yang telah memberikan dukungan dan semangat sehingga skripsi ini selesai.
13. Teman-teman seperjuangan angkatan 2016 jurusan Perbankan Syariah-D yang telah menemani selama empat tahun menyelesaikan perkuliahan. Semoga perjuangan kita dalam menyelesaikan perkuliahan ini mendapatkan keberkahan dan berjalan dengan lancar aamiin.
14. Teman-teman Pemburu Wisuda yaitu Cindi Husna Pratiwi, Elviza Azura Hasibuan, Windy Okanawa Bakara, Ria Novita, Sitta Rizky Ahda, Ade Irma Wahyuni, Trisna Ramadani dan Nazlatal Ula yang telah memberikan dukungan dan bantuan kepada penulis dari awal perkuliahan tahun 2016 hingga akhir perkuliahan tahun 2020.
15. Teman-teman terdekat Wira Annisa, Mufida Noverina, Putri Balqis Pane, Windi Sapitri yang telah memberikan dukungan dan bantuan kepada penulis.
16. Kepada Imam Khatami yang telah memberikan dukungan dan bantuan kepada penulis dalam penyelesaian skripsi.
17. Semua pihak yang telah membantu, sehingga skripsi ini selesai.

Terimakasih atas semua kebaikan dan keikhlasan yang diberikan, penulis hanya bisa berikhtiar dan berdoa agar kebaikan yang diberikan dapat dibalas oleh Allah SWT Aamiin Allahumma Aamiin. Skripsi ini masih jauh dari kata sempurna apabila terdapat kesalahan-kesalahan dalam skripsi ini sepenuhnya menjadi tanggung jawab penulis dan bukan para pemberi bantuan. Kritik dan saran membangun akan menjadikan skripsi ini sempurna. Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat, baik bagi penulis maupun yang membacanya.

Semoga karya yang sederhana ini dapat bermanfaat bagi kita semua.
Aamiin Allahumma Aamiin.

Wassalammu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Medan , 31 Agustus 2020

Penulis,

A handwritten signature in black ink, featuring a stylized 'D' and 'A' followed by a horizontal line.

Dhinda Arih Tania Daulay

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH.....	i
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI.....	iii
ABSTRAK.....	iv
ABSTRACT.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR GRAFIK.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	8
E. Batasan Istilah	8
BAB II KAJIAN TEORITIS	
A. Landasan Teori.....	10
1. <i>Baitul Maal Wat Tamwil</i>	10
a. Pengertian BMT	10
b. Tujuan dan Fungsi BMT	11
2. Konsep Ekonomi Islam Melalui BMT	12
3. Pengertian Perilaku Menabung	14
a. Perilaku Menabung.....	14
1) Teori Perilaku Konsumen	15
2) Teori Perilaku Beralasan	18
3) Teori Perilaku Berencana.....	19
b. Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku	

menabung.....	23
c. Tabungan dan Simpanan	26
d. Konsep Menabung dalam Islam.....	29
B. Penelitian Terdahulu	30
C. Kerangka Teoritis	32
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Pendekatan Penelitian	33
B. Waktu dan Lokasi Penelitian	33
1. Waktu Penelitian	33
2. Lokasi Penelitian.....	33
C. Objek dan Subjek Penelitian.....	33
D. Jenis dan Sumber Penelitian	34
E. Teknik Pengumpulan Data	35
1. Observasi.....	36
2. Wawancara	36
3. Dokumentasi.....	36
F. Teknik Analisis Data	37
1. Reduksi Data	37
2. Penyajian Data	38
3. Penarikan Kesimpulan.....	39
G. Tahapan Penelitian	39
BAB IV HASIL PENELITIAN	
A. Sejarah BMT Raudhah Medan	40
B. Visi dan Misi BMT Raudhah	41
C. Statement Budaya BMT Raudhah	41
D. Sarana dan Prasarana	42
E. Struktur Organisasi BMT Raudhah	42
F. Kegiatan yang sedang dilakukan BMT Raudhah.....	46
G. Deskripsi Data Penelitian.....	51
1. Karakteristik Responden	51
L. Paparan Data.....	55
1. Jumlah Nasabah.....	55

2. Transaksi Harian BMT Raudhah	55
3. Analisa Pengetahuan Nasabah terhadap Baitul Maal Wat Tamwil	56
4. Analisa Perilaku Menabung Nasabah di BMT Raudhah.....	60
5. Faktor-Faktor yang mempengaruhi minat nasabah menabung di BMT Raudhah	68

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	74
B. Saran-saran.....	75

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

No.	Keterangan Tabel	Halaman
1.1	Jumlah BMT di Sumatera Utara tahun 2019.....	2
1.2	Jumlah Nasabah Menabung	6
2.1	Penelitian Terdahulu	30
4.1	Jenis Simpanan dan Porsi Bagi Hasil	48
4.2	Karakteristik Responden.....	51
4.3	Tanggapan Responden terhadap BMT Raudhah	57

DAFTAR GAMBAR

No.	Keterangan Gambar	Halaman
2.1	Kerangka <i>Theory of Planned Behavior</i>	32
3.1	Komponen Analisis Data Model Interaktif	37
4.1	Struktur Organisasi BMT Raudhah	42

DAFTAR GRAFIK

No.	Keterangan Grafik	Halaman
4.1	Karakteristik Responden berdasarkan jenis kelamin	52
4.2	Karakteristik Responden berdasarkan usia	53
4.3	Karakteristik Responden berdasarkan pendidikan	54
4.4	Karakteristik Responden berdasarkan lamanya menabung	54
4.5	Jumlah Nasabah BMT Raudhah.....	54

DAFTAR LAMPIRAN

No.	Keterangan Grafik	Halaman
1.	Transkrip Wawancara	79
2.	Dokumentasi Wawancara	80
3.	Surat Izin Penelitian	82

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sebagian besar lembaga keuangan yang beroperasi di Indonesia merupakan lembaga keuangan yang berbasis konvensional yang mempraktekkan konsep bunga (riba) pada setiap produk yang ditawarkan. Namun sejak tahun 1992, telah muncul lembaga keuangan yang berbasis syariah yang melarang praktik konsep bunga (riba) pada operasional mereka. Lembaga keuangan syariah itu ialah Bank Muamalat Indonesia (BMI) yang didirikan atas inisiatif dari MUI. Pendirian Lembaga Keuangan syariah lainnya seperti *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT).¹

BMT ialah lembaga keuangan syariah yang beroperasi menggunakan gabungan konsep “*Baitul Maal*” dan “*Baitul Tamwil*” dengan target operasionalnya fokus pada sektor Usaha Kecil Menengah (UKM). Konsep *Baitul Maal* berarti BMT berperan sebagai lembaga sosial keagamaan yang mempunyai fungsi untuk menerima dana zakat, sedekah, infaq, dan waqaf dan menyalurkan kepada yang berhak menerima dana tersebut. Sedangkan konsep *Baitul Tamwil*, BMT mempunyai peran sebagai lembaga bisnis maupun lembaga keuangan yang bertujuan untuk mencari keuntungan (*profit oriented*) seperti membuka Toserba (toko serba ada) atau menawarkan produk simpan pinjam kepada masyarakat. Namun jika kita lihat prakteknya di lapangan, BMT lebih cenderung berperan sebagai keuangan syariah yang menawarkan produk simpan pinjam ke masyarakat yang berlandaskan pada prinsip-prinsip syariah.

Berdasarkan data terakhir survey OJK pada tahun 2019, tingkat literasi dan inklusi masyarakat terhadap produk keuangan syariah masih rendah yaitu baru sebesar 8,93% dengan rincian: perbankan syariah sebesar 7,92% , asuransi syariah sebesar 3,99% , pasar modal syariah

¹ Zulkifli Rusby, Zulfadi Hamzah, dan Hamzah, “Analisa Permasalahan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) melalui Pendekatan Analytical Network Process (ANP)” dalam *Jurnal Al-hikmah*. Volume 13 No.1. April 2016 (<https://journal.uir.ac.id>)h.18-29.

sebesar 0,22% , lembaga pembiayaan syariah 4,01% , dana pensiun syariah 4,51% dan lembaga keuangan mikro syariah sebesar 0,25%.² Hasil survey tersebut menyatakan bahwa lembaga keuangan syariah masih memerlukan waktu untuk dikenal di mata masyarakat khususnya lembaga keuangan mikro syariah yang masih kecil pemahaman masyarakat sekitar 0,25%. Adanya jumlah penduduk Indonesia menjadikan pasar lembaga keuangan mikro memiliki peluang yang sangat besar untuk menarik minat para masyarakat terutama kelas menengah dalam membantu permodalan usaha. Lembaga keuangan mikro sendiri memiliki berbagai jenis salah satunya adalah *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT). Perkembangan BMT di Indonesia pada tahun 2019 tercatat sudah lebih dari 5.000 unit yang tersebar menurut Kementerian Koperasi dan UKM Bidang Pembiayaan.³ Begitu pula di Sumatera Utara, BMT sudah banyak di temui. Dari data induk BMT Tahun 2019 jumlah BMT di Sumatera Utara saat ini berjumlah 19 BMT⁴, yaitu:

Tabel 1.1 Daftar BMT di Sumatera Utara Tahun 2019

1. BMT Raudhah Medan	11. BMT El-Ridho
2. BMT El Anugrah	12. BMT Masda
3. BMT GPA Mandiri	13. BMT Pradesa Finance Mandiri
4. BMT El Munawar	14. BMT El-Ar Rahman
5. BMT Uswatun Hasanah	15. BMT Bina Mitra Mandiri Medan
6. BMT Al-Khoirot	16. BMT Kube Sejahtera 003 Deli Serdang
7. BMT El-Hafiz	17. BMT Amanah Ray
8. BMT Uswah Hasanah	18. BMT El Syuriah
9. BMT Kube Sejahtera 001	19. BMT Mitra Simalem Al-Karomah

² Otoritas Jasa Keuangan (OJK) diakses dari <http://www.ojk.go.id/>

³ Kementerian Koperasi dan UKM diakses dari <http://pembiayaan.depkop.go.id/>

⁴ <http://indukbmt.co.id/laporan-keuangan-anggota/sumatera-utara/diakses> tanggal 27

Deli Serdang	
10. BMT El-Mitra Berkah Binjai Barat	

Dari jumlah BMT yang ada diatas ada beberapa yang tidak aktif lagi atau dinyatakan tutup. Hal ini ditunjukkan dengan tutupnya BMT Amanah Ray yang sudah berdiri lebih kurang 12 tahun dikarenakan investasi bodong. Hal tersebut membuat masyarakat awam takut akan mempercayai uangnya di tabungkan pada BMT. Sehingga menjadi tantangan bagi BMT lain untuk dapat mengembalikan kepercayaan masyarakat dalam menggunakan jasa BMT.

Salah satu BMT yang berdiri di kota Medan adalah BMT Raudhah. Pondok pesantren Ar-Raudhatul Hasanah mendirikan lembaga keuangan mikro berbasis syariah bernama BMT Raudhah dengan surat izin badan usaha yang dikeluarkan oleh Kakanwil Dep.Koperasi dan Pembinaan Pengusaha Kecil Prop. Sumut dengan Nomor 36/BH/KWK.2/11/1995 memperkuat perekonomiannya dengan menjadikannya pusat perekonomian. Memberikan pelayanan kepada santri, guru, para kyai dan masyarakat baik yang bersifat *konsumtif* atau *finansial*. BMT Raudhah berada pada sekitaran pondok pesantren, menjalankan kegiatan usahanya untuk membantu para santri, guru maupun kyai, dan masyarakat sekitar dalam hal penyimpanan dana maupun pembiayaan usaha.

Menggerakkan sistem ekonomi syariah sangat tepat dilakukan dari pesantren. Sebagai bisnis fundamental ekonomi syariah yang dekat dengan aktivitas perekonomian masyarakat, lembaga keuangan mikro syariah atau koperasi BMT sangat cocok dikembangkan di pesantren. Beberapa alasan riil dapat dikemukakan sebagai berikut;

Pertama, pesantren memiliki santri dan santriwati untuk menabungkan uangnya di BMT. Jumlah santri merupakan pasar potensial dana pihak ketiga bagi BMT melalui simpanan atau tabungan.

Kedua, setiap peantren memiliki pasar fanatik (*captive market*), yaitu santri, ustadz, dan masyarakat dilingkungan pesantren. “pasar” ini sangat

potensial untuk berbagai sektor usaha riil seperti kantin, toko serba ada untuk kebutuhan sehari-hari, toko buku dan lain-lain. Aneka usaha ini dapat dikembangkan secara terpadu dibawah naungan koperasi BMT sebagai sektor riil nya.

Ketiga, jaringan santri, orang tua santri yang memiliki aneka usaha, aneka pekerjaan dan berbagai latar belakang yang telah terjalin sebagai ikatan orangtua wali santri sangat potensial sebagai jaringan pemasaran BMT dan sektor riil yang dikembangkan oleh pesantren. Adanya hubungan emosional yang mengikat antar orangtua, masyarakat dan pesantren dapat diarahkan kearah pengembangan bidang ekonomi untuk memajukan pesantren.

Ketiga alasan diatas baru sebatas potensi umum yang telah dimiliki oleh hampir semua pesantren dan belum meliputi potensi-potensi ekonomi yang khas yang ada di lingkungan internal setiap pesantren dan belum termasuk potensi-potensi ekonomi di lingkungan pesantren yang pasti berbeda-beda. Pada dasarnya pengembangan amal usaha ekonomi pesantren harus dimulai dari potensi ekonomi yang ada di lingkungan internal pesantren dan setelah solid baru dikembangkan untuk menjangkau potensi dilingkungan sekitar pesantren. Pemberdayaan terhadap potensi pondok pesantren menjadi sebuah keharusan bahkan kewajiban yang tak terelakan. Pemberdayaan terhadap komponen pondok pesantren secara tidak langsung merupakan pemberdayaan terhadap masyarakat Indonesia. Dengan demikian , BMT di pondok pesantren merupakan suatu wadah untuk memberdayakan seluruh komponen tersebut. Tak dapat dipungkiri pelaku usaha mikro, para uztad/uztadzah, maupun santri mencoba untuk mencari pilihan relasi atau kemitraan yang sesuai kebutuhannya. Dalam penelitian ini letak BMT yang berada di sekitaran pesantren mempunyai nasabah yang paham tentang ilmu agama dimana juga mengetahui tentang menabung yang dianjurkan dalam agama Islam. Menabung adalah tindakan yang dianjurkan oleh Islam, karena dengan menabung berarti seorang muslim mempersiapkan diri untuk pelaksanaan perencanaan masa yang akan

datang sekaligus untuk menghadapi hal-hal yang tidak diinginkan. Dalam Al-quran terdapat ayat-ayat yang secara tidak langsung telah memerintahkan kaum muslimin untuk mempersiapkan hari esok secara lebih baik, seperti dalam Q.S An-nisa ayat 9 dan Q.S Al-Baqarah ayat 266 yang menyatakan bahwa Allah memerintahkan manusia untuk mengantisipasi dan mempersiapkan masa depan untuk keturunan baik secara rohani/iman maupun secara ekonomi. Menabung adalah salah satu langkah dari persiapan tersebut. Alokasi anggaran konsumsi seorang muslim akan mempengaruhi keputusannya dalam menabung dan investasi. Perilaku menabung adalah suatu pengaturan dimana suatu konsumsi ditunda demi keamanan kehidupan mendatang.

BMT yang bergerak dibidang jasa keuangan merupakan perusahaan yang mempunyai visi misi yang sama dengan lembaga keuangan umumnya yaitu untuk mendapatkan keuntungan atau laba dari masyarakat yang memanfaatkan jasa BMT untuk menyimpan uang atau dananya di BMT. Mengingat hal ini, banyaknya kebutuhan konsumen membuat BMT menciptakan suatu produk yang bisa menarik perhatian nasabah, karena nasabah memiliki berbagai kebutuhan yang harus dipenuhi dan biasanya kebutuhan tersebut datang dengan tiba-tiba atau mendadak seperti ada keluarganya yang sakit yang sehingga membutuhkan dana yang lebih, sehingga banyak mulai sadar untuk memanfaatkan kembali lembaga jasa keuangan seperti BMT.

BMT Raudhah memiliki pelayanan yang mempermudah dalam menabung seperti tabungan mudharabah dan deposito berjangka. Apabila modal banyak tertampung maka banyak juga pembiayaan yang disalurkan dan para UKM yang sedang menjalankan usahanya dapat mengembangkan usahanya menjadi lebih besar lagi dan otomatis meningkatkan kesejahteraan perekonomian sekitar pesantren. Seperti hasil wawancara penulis dengan nasabah bahwa BMT Raudhah banyak membantu usaha yang dibangunnya yaitu usaha sekolah dari awal pembangunan sampai hingga besar pembangunannya ia meminjam dana permodalan dari BMT Raudhah.

Adapun jumlah nasabah umum yang menabung di BMT Raudhah:

Tabel 1.2 Jumlah nasabah umum menabung

Tahun	Jumlah Nasabah Umum Menabung
2015	597
2016	619
2017	738
2018	778
2019	786

Sumber: BMT Raudhah Medan

Berdasarkan Data yang peneliti peroleh bahwa jumlah nasabah umum yang menabung di BMT Raudhah Medan mengalami peningkatan jumlah nasabah umum dari tahun ke tahun, akan tetapi pada tahun periode 2018 ke 2019 hanya mengalami peningkatan sebesar 8 nasabah. Dalam periode 1 tahun peningkatan yang tidak signifikan terjadi, BMT Raudhah memiliki nasabah umum maupun nasabah santri dan santriwati. Berdasarkan wawancara saya bersama Manager BMT Raudhah bahwa belum sepenuhnya nasabah menabung, tidak diwajibkan pula bagi santri untuk menabung pada BMT Raudhah, dan modal yang tersedia terbanyak berasal dari nasabah umum bukan dari nasabah santri maupun santriwati.

Perilaku konsumen sangat menentukan dalam proses pengambilan keputusan membeli yang tahapnya dimulai dari tahap pengenalan masalah yaitu berupa desakan yang membangkitkan tindakan untuk memenuhi dan memuaskan kebutuhannya. Selanjutnya tahap mencari informasi tentang produk atau jasa yang dibutuhkan yang dilanjutkan dengan tahap evaluasi alternative yang berupa penyeleksian. Tahap berikutnya adalah tahap keputusan pembelian dan diakhir dengan perilaku sesudah pembelian dimana membeli lagi atau tidak tergantung dari tingkat kepuasan yang didapat dari produk atau jasa tersebut. Para nasabah mungkin menyatakan kebutuhan dan keinginan mereka namun bertindak sebaliknya. Para nasabah tersebut tidak memahami motivasi mereka yang lebih dan disinilah perusahaan atau BMT senantiasa mendapat laba dan memahami

cara dan alasan pelanggan.

Untuk dapat menjalankan kegiatan usahanya maka diperlukan permodalan yang cukup maka dari itu perlunya mengetahui perilaku menabung nasabah. Berdasarkan uraian tersebut, penulis tertarik melakukan penelitian berdasarkan perilaku konsumen pada nasabah dengan judul **Analisis Perilaku Menabung Nasabah di *Baitul Maal Wat Tamwil* (Studi kasus BMT Raudhah Medan)**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari pernyataan masalah di atas maka, penulis merumuskan pertanyaan-pertanyaan penelitian supaya penelitian ini tidak terlalu melebar dalam membahas permasalahan yang diteliti, sebagai berikut:

1. Bagaimana pengetahuan nasabah mengenai BMT (*Baitul Maal Wat Tamwil*) ?
2. Bagaimana perilaku menabung nasabah di BMT (*Baitul Maal Wat Tamwil*) Raudhah?
3. Apa saja faktor minat nasabah menabung pada BMT (*Baitul Maal Wat Tamwil*) Raudhah?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dalam penelitian yang mengacu dari pertanyaan penelitian di atas, tujuan yang ingin diharapkan penulis yaitu:

1. Untuk mendeskripsikan pengetahuan nasabah mengenai BMT (*Baitul Maal Wat Tamwil*) .
2. Untuk mengetahui perilaku menabung nasabah di BMT (*Baitul Maal Wat Tamwil*) Raudhah?
3. Untuk menjelaskan faktor-faktor yang membuat nasabah tetap tertarik untuk menabung di BMT (*Baitul Maal Wat Tamwil*) Raudhah.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang di ambil dari penelitian ini adalah:

1. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi serta menambah literature review yang berhubungan dengan perbankan syariah yang mengkaji mengenai perilaku nasabah dalam menabung di lembaga keuangan mikro syariah (studi atas perilaku menabung nasabah pada *baitul maal wat tamwil* Raudhah)
2. Penelitian ini diharapkan dapat mendeskripsikan persepsi dan perilaku menabung nasabah pada BMT Raudhah. Selain itu penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi bagi penelitian yang serupa.

E. Batasan Istilah

1. Perilaku Menabung

a. Perilaku

Menurut Ndraha menyatakan bahwa perilaku adalah operasionalisasi dan aktualisasi sikap seseorang atau sekelompok orang dalam atau terhadap suatu (situasi dan kondisi) lingkungan masyarakat, alam, teknologi dan organisasi.⁴⁶

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat dikatakan perilaku merupakan aktualisasi sikap seseorang atau sekelompok orang dalam wujud tindakan atau aktivitas sebagai hasil interaksi dengan lingkungannya. Tindakan atau aktivitas tersebut didasari atas kebutuhan, motivasi, dan tujuan. Sedangkan lingkungan yang dimaksud adalah organisasi dimana individu atau sekelompok orang berkarya.

b. Menabung

⁶ Rusdin Nawi, “*Perilaku Kebijakan Organisasi*” (Makassar: Sah Media, 2017),h.10

Menabung adalah sebuah kegiatan menyisihkan sebagian dari pendapatannya untuk dikumpulkan sebagai cadangan di hari depan. Menurut Undang-undang No 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan, 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.⁷

Berdasarkan beberapa pengertian di atas, maka dapat diambil kesimpulan bahwa perilaku menabung adalah suatu sikap dan pengaturan seseorang dimana suatu konsumsinya ditunda demi keamanan di kehidupan mendatang. Perilaku menabung sendiri mensyaratkan seseorang untuk bisa disiplin dalam hal mengatur keuangan demi terpenuhinya kebutuhan di masa depan.

2. *Baitul Maal Wat Tamwil*

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) adalah lembaga keuangan syariah yang mempunyai fungsi sebagai penghimpun dan penyaluran dana pihak ketiga. Keberadaan BMT dapat dipandang memiliki dua fungsi utama yaitu sebagai media penyalur dan pendayagunaan harta ibadah seperti zakat, infaq, shodaqoh, dan wakaf, serta dapat pula berfungsi sebagai institusi yang bergerak di bidang investasi yang bersifat produktif.⁸

Dalam pernyataan fungsi yang kedua ini dapat dipahami bahwa BMT juga berfungsi sebagai lembaga keuangan yang bertugas untuk menghimpun dana dari masyarakat (anggota BMT) yang mempercayakan dananya disimpan di BMT dan menyalurkan dana kepada masyarakat (anggota BMT) yang diberikan pembiayaan oleh BMT.⁹

⁷ Undang-Undang No.10 Tahun 1998 tentang Perbankan Pasal 1 ayat (9)

⁸ *Ibid.*

⁹ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Prenada Media, 2009), h.451.

BAB II

KAJIAN TEORITIS

A. Tinjauan Pustaka

1. *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT)

a. Pengertian BMT

BMT kepanjangan dari *Baitul Maal Wat Tamwil* merupakan lembaga keuangan yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah.¹

BMT atau *Baitul Maal Wat Tamwil* terdiri dari dua kata yaitu:

- 1) Baitul Maal (lembaga sosial) yaitu lembaga yang menerima titipan dana zakat, infaq, dan shadaqah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.
- 2) Baitul Tamwil (lembaga bisnis) yaitu lembaga yang bertugas melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha yang produktif dan investasi seperti kegiatan simpan pinjam.

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) adalah lembaga keuangan syariah yang mempunyai fungsi sebagai penghimpun dan penyaluran dana pihak ketiga. Keberadaan BMT dapat dipandang memiliki dua fungsi utama yaitu sebagai media penyalur dan pendayagunaan harta ibadah seperti zakat, infaq, shodaqoh, dan wakaf, serta dapat pula berfungsi sebagai institusi yang bergerak di bidang investasi yang bersifat produktif.

Dalam pernyataan fungsi yang kedua ini dapat dipahami bahwa BMT juga berfungsi sebagai lembaga keuangan yang bertugas untuk menghimpun dana dari masyarakat (anggota BMT) yang mempercayakan dananya disimpan di BMT dan menyalurkan dana kepada masyarakat (anggota BMT) yang diberikan pembiayaan oleh BMT.²

Ciri-ciri *Baitul Maal Wat Tamwil*:

- a) Merupakan gabungan dari *Baitul Maal* (lembaga sosial) dan *Baitul*

¹Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Prenada Media, 2009), h.447

² *Ibid.*, h.451

Tamwil (lembaga bisnis).

- b) Dijalankan berdasarkan prinsip-prinsip islam yang bebas riba.
- c) Memiliki fungsi sebagai mediator antara orang yang kelebihan dana dengan orang yang kekurangan dana.
- d) Menerima dana zakat, infaq, dan shodaqoh dan menyalurkannya kepada beberapa ashnaf menurut ketentuan syariah dengan perkiraan pemanfaatan yang paling produktif dan paling bermanfaat.

b. Tujuan dan Fungsi BMT

BMT merupakan usaha bisnis yang bersifat mandiri, ditumbuh kembangkan dengan swadaya dan dikelola secara professional, serta berorientasi untuk kesejahteraan anggota dan masyarakat lingkungannya, BMT bertujuan:

- 1) Menggeser peranan rentenir yang sangat menyiksa masyarakat.
- 2) Menyelamatkan tabungan masyarakat dari riba.
- 3) Tersedianya semacam koperasi syariah sebagai lembaga alternatif lembaga keuangan ummat.
- 4) Pelaksanaan kegiatan usaha simpan pinjam berbasis syariah.
- 5) Penyediaan jasa pembiayaan, investasi, dan konsumtif.
- 6) Sebagai amal zakat yang menerima dan menyalurkan zakat, infaq, dan shodaqoh.
- 7) Membantu pengusaha kecil dalam masalah permodalan

Dalam rangka pencapaian tujuannya, BMT berfungsi :

- 1) Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisir, mendorong dan mengembangkan potensi serta kemampuan ekonomi anggota, kelompok usaha anggota muamalat daerah kerjanya.
- 2) Mempertinggi kualitas SDM anggota dan kelompok usaha anggota muamalat menjadi lebih profesional dan islami sehingga semakin utuh dan tangguh menghadapi tantangan global.
- 3) Menggalang mengorganisir potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.

2. Konsep Ekonomi Islam Melalui BMT

Pondok pesantren merupakan kekayaan khazanah budaya umat Islam Indonesia yang khas. Sebagai lembaga pendidikan dan lembaga sosial keagamaan, pesantren telah terbukti sebagai barometer pertahanan moralitas umat Islam yang mampu melakukan perubahan masyarakat di lingkungannya kearah transformasi nilai-nilai keislaman dan kebangsaan.³ BMT atau Baitul Maal Wat Tamwil merupakan lembaga mikro syariah yang berfungsi ganda sebagai lembaga ekonomi dan lembaga sosial. Sebagai lembaga ekonomi ia mengembangkan perekonomian umat dengan kelembagaan koperasi yang operasionalnya meminjam teknis operasional perbankan syariah. Sementara itu fungsi sosial BMT yaitu pengelolaan dan pengembangan Baitul Maal, sebagaimana telah dicontohkan dalam praktek masa Nabi SAW dan sahabat terutama era Umar Bin Khattab. Dengan kedua fungsi tersebut BMT mempunyai peran dan fungsi yang sangat luas bahkan lebih luas dari bank syariah sekalipun. Bank syariah terikat dengan aturan main sebagai Bank di bawah kendali dan Pengawasan Bank Indonesia. Sedangkan BMT hanya terikat dengan komitmen moral sebagai institusi ekonomi syariah yang pro pada rakyat kecil dengan landasan ajaran Islam.

Dengan keberadaan demikian, maka pengelolaan dan pengembangan BMT mempunyai sisi positif sekaligus sisi negatif. Sisi positif terletak pada keluasan wilayah garapan dan fleksibilitas kelembagaan yang dimilikinya termasuk dalam pengembangan produk dan pengembangan unit-unit bisnis strategis sektor riil dalam berbagai ragamnya. Sebaliknya sisi negatif pada aspek, bila orang-orang yang berada di belakang BMT yaitu pengelolanya menggunakan sisi positif BMT untuk keuntungan pribadi dan kelompoknya semata-mata. Di sinilah konsistensi moralitas dan komitmen bahwa BMT sebagai media untuk pemberdayaan umat sangat sering diuji.⁴

Demikian pula tantangan ketika BMT masih sering dianggap sebagai lembaga penyalur dana gratis dari pemerintah. Atau lembaga mirip bank yang

³ Rulyjanto Podungge. "Potensi BMT (Baitul Mal Wattamwil) Pesantren Guna menggerakkan Ekonomi Syari'ah di Masyarakat" dalam *Jurnal Al-Mizan*, Vol 10 No.1, Juni 2014, (<http://media.neliti.com>) h 48-68.

⁴ Abdul Manan, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Dana Bhakti Prima Yasa, 1997), h.80.

berseragam anti riba dan sesuai syariah tetapi kenyataannya sama saja dengan bank konvensional. Demikian pula ketika proses pengajuan pinjaman di BMT dianggap sulit, njelimet, lama dan mahal. Pada poin-poin inilah BMT menghadapi tantangan yang tidak ringan. Bagaimana agar BMT dapat memberikan layanan proses yang mudah, cepat, murah dan lebih menguntungkan.

Apabila ujian-ujian tersebut bisa diatasi, maka BMT akan berperan sebagai mana peran sesungguhnya. Sebaliknya bila tidak, BMT akan menjadi kedok atau topeng lembaga keuangan yang menggunakan atribut syariah seperti *no riba, no gharar, dan no maisir*. Atas tantangan itulah BMT harus dikelola dengan manajemen yang apik, mengembangkan jaringan bersama, baik dengan sesama BMT maupun dengan asosiasi- asosiasi lain seperti BMT Center, Masyarakat Ekonomi Syariah, Badan Arbitrase Ysrai'ah Nasioanal, Perbankan Syariah, Asuransi Syariah, Pergiaran Tinggi Ekonomi Islam dan lain lain untuk melakukan percepatan guna menghadapi tantangan tersebut. Semua jaringan dituntut untuk melakukan konsolidasi kedalam dan keluar guna penguatan fungsi ekonomi dan sosialnya untuk pemberdayaan ekonomi umat.

Pada masa permulaan, biasanya BMT mengoperasikan fungsi yang pertama yaitu usaha jasa simpan pinjam. Jasa simpanan kemudian dikembangkan menjadi produk sesuai kebutuhan, seperti simpanan pendidikan, simpanan lebaran, simpanan qurban dan lain-lain. Demikian pula jasa pinjaman dikembangkan menjadi berbagai produk sesuai dengan kebutuhan. Misalnya pinjaman untuk produk konsumsi menggunakan akad *mudharabah*.

BMT mempunyai visi mewujudkan BMT sebagai lembaga yang mampu meningkatkan kualitas ibadah dalam pengartian yang luas para anggota BMT. Sehingga mampu berperan sebagai hamba Allah yang shaleh yang dapat memakmurkan berbagai potensi bagi kepentingan kemaslahatan masyarakat. Dengan visi ini, maka BMT dituntut untuk menjadi organisasi yang profesional dan amanah.

Adapun tujuan didirikannya BMT adalah meningkatkan kualitas usaha

ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Anggota BMT harus diperdayakan supaya dapat menggapai kemandirian ekonomi yang lebih baik. Dari sisi asas dan landasan, BMT berasaskan Pancasila dan UUD 45 serta berlandaskan pada syariat Islam, keimanan, kekeluargaan, kerjasama, kebersamaan, profesionalisme, dan istiqamah.⁵

Dengan demikian, BMT berupaya mengimplementasikan nilai-nilai ajaran Islam dalam menggerakkan roda perekonomian dari arah perekonomian rakyat. Dengan landasan nilai-nilai ajaran Islam dalam praktik perekonomian, maka BMT akan berperan mengeliminir bahkan menghapuskan praktik-praktik ekonomi yang tidak sehat, melawan hukum, merugikan salah satu pihak, merugikan masyarakat dan lain-lain. BMT dapat mendorong produktivitas ekonomi masyarakat dalam bingkai untuk mencari karunia Allah yaitu keuntungan hakiki.⁶

3. Perilaku Menabung

a. Pengertian Perilaku Menabung

Perilaku adalah suatu sikap dan tindakan serta proses psikologis.⁷ Menurut Ndraha menyatakan bahwa perilaku adalah operasionalisasi dan aktualisasi sikap seseorang atau sekelompok orang dalam atau terhadap suatu (situasi dan kondisi) lingkungan masyarakat, alam, teknologi dan organisasi.⁸ Berdasarkan uraian diatas, maka dapat dikatakan perilaku merupakan aktualisasi sikap seseorang atau sekelompok orang dalam wujud tindakan atau aktivitas sebagai hasil interaksi dengan lingkungannya. Tindakan atau aktivitas tersebut didasari atas kebutuhan, motivasi, dan tujuan. Sedangkan lingkungan yang dimaksud adalah organisasi dimana individu atau sekelompok orang berkarya.

⁵Rulyjanto Podungge. "Potensi BMT (Baitul Mal Wattamwil) Pesantren Guna menggerakkan Ekonomi Syari'ah di Masyarakat" dalam *Jurnal Al-Mizan*, Vol 10 No.1, Juni 2014, (<http://media.neliti.com>) h 48-68.

⁶Hertanto Widodo, *Panduan Praktis Operasional Baitul Mal Wattamwil* (Bandung : Mizan , 2000),h.58.

⁷ Moekijat, *Asas Perilaku Organisasi*, (Bandung : Mandiri Maju, 1997), h.21.

⁸ Rusdin Nawi, *Perilaku Kebijakan Organisasi* (Makassar: Sah Media, 2017), h.10.

Perilaku terbentuk setelah melewati keseluruhan dari aktivitasnya, yaitu unsur kepentingan, kebutuhan, motivasi dan sikap yang potensial dapat menjelaskan perilaku tertentu. Oleh karena itu kepentingan seseorang melandasi perilakunya, dengan kata lain perilaku seseorang itu banyak dipengaruhi oleh kepentingannya. Walaupun demikian patut disadari bahwa perilaku seseorang tidak saja dipengaruhi oleh faktor internal, namun juga dapat dipengaruhi oleh faktor eksternal yang merupakan respon spontan terhadap kondisi tertentu.

Berdasarkan definisi perilaku yang telah dikemukakan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa perilaku adalah segala kegiatan yang dilakukan seseorang yang secara langsung dapat diamati dalam melaksanakan tugas, fungsi dan perannya.

Sedangkan menabung adalah sebuah kegiatan menyisihkan sebagian dari pendapatannya untuk dikumpulkan sebagai cadangan di hari depan.⁹ Menurut Werneryd dalam bukunya yang berjudul *The Psychology of Saving: A Study on Economic Psychology* menyatakan bahwa perilaku menabung suatu pengaturan dimana suatu konsumsi ditunda demi keamanan di kehidupan mendatang. Perilaku menabung sendiri mensyaratkan seseorang untuk bisa disiplin dalam hal mengatur keuangan demi terpenuhinya kebutuhan di masa depan. Menabung sebagai sifat hemat dapat dijadikan sifat positif apabila dengan konsisten akan meningkatkan kualitas hidup yang lebih baik. Menabung dimaksudkan juga sebagai suatu tindakan yang dilakukan dengan tidak menghabiskan uang untuk periode saat ini karena untuk digunakan di masa depan.

1) Teori Perilaku Konsumen (*Consumer Behavior*)

Perilaku konsumen merupakan aspek penting yang harus diperhatikan perusahaan dalam usaha pemasaran, dengan tujuan memberikan kepuasan kepada konsumen. Perilaku konsumen akan mengarahkan bagaimana individu membuat keputusan untuk

⁹Menabung, dalam <http://thesis.binus.ac.id/Asli/Bab2/2011-1-00002-PL%20BAB%202.pdf> diakses tanggal 12 April 2020

mengalokasikan sumber daya yang tersedia (waktu, uang, usaha, dan energi).

Definisi perilaku konsumen menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah tanggapan atau reaksi individu yang terwujud digerakkan (sikap) tidak hanya badan atau ucapan. Perilaku yaitu tanggapan atau reaksi individu yang terwujud dalam gerakan.

Perilaku konsumen adalah proses dan aktivitas ketika seseorang berhubungan dengan pencarian, pemilihan, penggunaan, pembelian, serta pengevaluasian produk dan jasa demi memenuhi kebutuhan dan keinginan. Perilaku konsumen adalah hal yang mendasari konsumen untuk ,membuat keputusan pembelian. Teori perilaku konsumen (*consumer behavior*) mempelajari bagaimana manusia memilih diantara berbagai pilihan yang dihadapinya dengan memanfaatkan sumberdaya (*resources*) yang dimilikinya.¹⁰

Perilaku konsumen adalah kecenderungan konsumen dalam melakukan konsumsi, untuk memaksimalkan kepuasannya. Konsumen mencapai keseimbangannya ketika dia memaksimalkan pemanfaatannya sesuai dengan keterbatasan penghasilan, yakni: ketika rasio-rasio pemanfaatan-pemanfaatan marginal dari berbagai komoditas sama dengan rasio-rasio harga- harga uangnya masing-masing.¹¹

Dari beberapa definisi yang telah disebutkan di atas dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumen adalah semua keinginan, tindakan, serta proses psikologis yang mendorong tindakan tersebut pada saat sebelum membeli, ketika membeli, menggunakan, menghabiskan produk dan jasa setelah melakukan hal-hal di atas atau kegiatan mengevaluasi.¹²

Teori tentang pilhan konsumen dapat dipakai dalam menjelaskan bagaimana individu mengambil keputusan terhadap pendapatan yang

¹⁰Mustafa Edwin Nasution dkk, *Pengenalan Eksklusif Islam*, (Jakarta: Kencana, 2007),h.56.

¹¹Nur Rianto, *Dasar-dasar Ekonomi Islam*, (Solo: PT. Era Adicitra Intermedia,2011),h.140.

¹²Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*, Edisi kedua, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), h.5.

dimilikinya dialokasikan untuk ditabung atau dibelanjakan habis untuk konsumsi pada saat ini.

Muhlis menyatakan bahwa umumnya terdapat dua faktor keputusan penting penentu perilaku tabungan setiap orang. Yang pertama berdasarkan banyaknya pendapatan riil yang diterima akan digunakan untuk keperluan konsumsi. Yang kedua berdasarkan pada banyaknya pendapatan riil yang diterima yang kemudian disisihkan untuk ditabung.

Dalam paradigma ekonomi konvensional perilaku konsumen didasari pada prinsip-prinsip dasar utilitarianisme dan rasionalitas semata. Prinsip ini membuat adanya perkiraan dan pengetahuan mengenai akibat yang dilakukan. Prinsip ini mendorong konsumen untuk memaksimalkan nilai guna dengan usaha yang paling minimal dengan melupakan nilai-nilai kemanusiaan. Akibatnya tercipta individualism dan *self interest*. Maka keseimbangan umum tidak dapat dicapai dan terjadilah kerusakan dimuka bumi.¹³

Teori konsumen yang dibangun berdasar syariat Islam, memiliki perbedaan dengan teori konvensional. Perbedaan ini menyangkut nilai dasar yang menjadi fondasi teori, motif, dan tujuan konsumsi, hingga teknik pilihan dan alokasi anggaran untuk berkonsumsi

Perilaku konsumen muslim adalah suatu perilaku yang dilakukan oleh seorang muslim dimana dalam memenuhi kebutuhannya dia tidak hanya memenuhi kebutuhan individual (materi) saja, tetapi juga memenuhi kebutuhan sosial (spiritual). Konsumen muslim setiap mendapatkan pendapatan atau penghasilannya harus dihabiskan untuk dirinya sendiri, tetapi karena kesadarannya bahwa dia hidup untuk mencari ridha Allah, maka sebagian pendapatannya atau penghasilannya dimanfaatkan untuk dibelanjakan di jalan Allah (*fi sabilillah*).

Perilaku konsumen berdasarkan tuntutan al-quran dan hadist. Perilaku konsumen (*consumer behavior*) mempelajari bagaimana

¹³ Edwin Nasution, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), h.61.

manusia memilih diantara berbagai pilihan yang dihadapinya dengan memanfaatkan sumber daya (*resources*) yang dimilikinya teori perilaku konsumen dibangun berdasarkan syariat Islam, memiliki perbedaan yang mendasar dengan teori konvensional. Perbedaan ini menyangkut nilai dasar yang menjadi dasar fondasi, teori, motif, dan tujuan konsumsi, hingga teknik pilihan dan alokasi anggaran untuk berkonsumsi.¹⁴

Ada tiga nilai dasar yang menjadi nilai fondasi bagi perilaku konsumsi masyarakat muslim:

- a) keyakinan akan adanya hari kiamat dan kehidupan akhirat, prinsip ini mengarahkan konsumen untuk mengutamakan konsumsi untuk akhirat dari pada dunia. Mengutamakan konsumsi untuk ibadah dari pada konsumsi duniawi. Konsumsi untuk ibadah merupakan *Future Consupption* (karena mendapatkan balasan surga diakhirat), sedangkan konsumsi duniawi adalah *Present Consupption*.
- b) Konsep sukses didalam Islam diukur dengan moral agama Islam, dan bukan dengan jumlah kekayaan yang dimiliki. Semakin tinggi moralitas seseorang muslim maka semakin tinggi pula kesuksesan yang dicapainya. Kebijakan, kebenaran, dan ketaqwaan kepada Allah merupakan kunci moralitas seorang muslim. Kebijakan dan kebenaran dapat dicapai dengan perilaku yang baik dan bermanfaat bagi kehidupan dan menjauhkan diri dari kejahatan.
- c) Kedudukan harta merupakan anugerah Allah dan bukan sesuatu yang dengan sendirinya bersifat buruk (sehingga harus di jauhi secara berlebihan). Harta merupakan alat untuk mencapai tujuan hidup, jika diusahakan dan dimanfaatkan dengan benar.¹⁵

2) Teori Perilaku Beralasan (*Theory of Reasoned Action*)

Salah satu teori dasar yang cukup banyak diaplikasikan dalam

¹⁴ Sri Wigiati, "Perilaku Konsumen Perspektif Ekonomi Islam", *Maliyah Jurnal Hukum Bisnis Islam*, Vol 01, Juni, 2011 (jurnalsh.uinsby.ac.id), h.28.

¹⁵ Qardhawi Yusuf, *Peran Nilai Moral Dalam Perekonomian Islam*, (Jakarta: Rabbani Press, t.t), h.48.

mempelajari perilaku konsumen adalah teori perilaku beralasan, yang dikemukakan oleh Fishbein dan Ajzen. Beralasan berarti bahwa usaha untuk melaksanakan perilaku tersebut mempunyai tujuan tertentu dan evaluasi atas konsekuensinya, sedangkan kontrol berarti seseorang dapat memutuskan untuk berusaha melaksanakan atau tidak melaksanakan perilaku tertentu.¹⁶

Azwar mengatakan bahwa secara sederhana teori tindakan beralasan menyatakan bahwa individu akan melakukan suatu perbuatan apabila ia memandang perbuatan itu positif dan bila individu tersebut percaya bahwa orang lain ingin agar individu tersebut melakukan perbuatan tersebut.

Teori ini menyatakan bahwa sikap mempengaruhi perilaku melalui suatu proses pengambilan keputusan yang teliti dan beralasan, dan dampaknya terbatas hanya pada tiga hal. Pertama, perilaku tidak banyak ditentukan oleh sikap umum namun oleh sikap spesifik terhadap sesuatu. Kedua, perilaku dipengaruhi tidak hanya oleh sikap tapi juga oleh norma-norma subjektif yaitu keyakinan kita mengenai apa yang orang lain inginkan agar kita perbuat. Ketiga, sikap terhadap suatu perilaku bersama norma-norma subjektif membentuk suatu niat untuk berperilaku tertentu. Menurut Ajzen teori ini menyatakan bahwa niat seseorang untuk melakukan suatu perilaku menentukan akan dilakukan atau tidak dilakukannya perilaku tersebut. Niat melakukan atau tidak melakukan perilaku tertentu dipengaruhi oleh dua penentu dasar yaitu berhubungan dengan sikap yang berasal dari keyakinan terhadap perilaku dan berhubungan dengan norma subjektif yang berasal dari keyakinan normatif.

3) Teori Perilaku Terencana (*Theory of Planned Behavior*)

Model awal yang diajukan oleh Ajzen dan Fishbein, yaitu *Theory Of Reasoned Action* (TRA), dipakai sebagai pijakan untuk pengembangan *Theory of Planned Behavior* (TPB) yang berperan dalam

¹⁶ Ahmad Juanda dkk, *Membangun Ekonomi Nasional yang Kokoh*, (Malang: UMM Press,t.t), h.403.

situasi ketika orang hanya memiliki kontrol parsial atas perilakunya.¹⁷

Teori perilaku terencana merupakan perpanjangan dari teori tindakan nyata yang diperlukan oleh keterbatasan model asli dalam menangani perilaku di mana orang memiliki kontrol kemauan yang tidak lengkap. Seperti dalam teori orisinal tindakan beralasan, faktor sentral dalam teori perilaku terencana adalah niat individu untuk melakukan perilaku tertentu. Niat diasumsikan untuk menangkap faktor motivasi yang mempengaruhi perilaku; itu adalah indikasi seberapa keras orang mau mencoba, seberapa besar upaya yang mereka rencanakan, untuk melakukan perilaku tersebut. Sebagai aturan umum, semakin kuat niat untuk terlibat dalam suatu perilaku, semakin besar kemungkinan kinerjanya. Namun, harus jelas bahwa niat perilaku dapat menemukan ekspresi dalam perilaku hanya jika perilaku tersebut berada di bawah kendali kemauan, yaitu apakah orang tersebut dapat memutuskan sesuka hati untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku tersebut. Meskipun beberapa perilaku pada kenyataannya dapat memenuhi persyaratan ini dengan cukup baik, kinerja sebagian besar tergantung setidaknya sampai tingkat tertentu pada faktor-faktor non-motivasi seperti ketersediaan peluang yang diperlukan dan sumber daya misalnya, waktu, uang, keterampilan, kerja sama orang lain.

Secara kolektif, faktor-faktor ini mewakili kendali aktual orang-orang atas perilaku tersebut. Sejauh seseorang memiliki kesempatan dan sumber daya yang diperlukan, dan berniat untuk melakukan perilaku tersebut, dia harus berhasil melakukannya. Gagasan bahwa pencapaian perilaku bergantung secara bersama-sama pada motivasi (niat) dan kemampuan (kontrol perilaku).¹⁸

Theory of Planned Behavior (TPB) ini merupakan pengembangan lebih lanjut dari teori tindakan beralasan *Theory Of Reasoned Action* (TRA), Dalam teori tindakan beralasan (TRA) terdapat dua komponen yaitu

¹⁷ *Ibid.*, h.404.

¹⁸ Icek Ajzen, " Theory of Planned Behavior ", dalam *Article Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 179-211, December 1991 (<https://www.researchgate.net/publication/256619280>) , h.181.

sikap terhadap perilaku (*attitude towards the behavior*) dan norma subjektif (*subjective norm*). Teori tindakan beralasan (TRA) adalah teori yang menjelaskan bahwa niat dari seseorang untuk melakukan (atau tidak melakukan) suatu perilaku merupakan penentu langsung dari tindakan atau perilaku. Kemudian Icek Ajzen mengembangkan dan memperkuat TRA menjadi TPB dengan menambahkan sebuah komponen yang belum ada di TRA yaitu komponen kontrol perilaku persepsian (*perceived behavioral control*). Teori Perilaku Rencana (TPB) memberikan asumsi bahwa banyak perilaku tidak semuanya dibawah control penuh individual sehingga perlu ditambahkan konsep control perilaku persepsian.

Sehingga dalam teori TPB terdapat tiga komponen yaitu, sikap terhadap perilaku (*attitude towards the behavior*), norma subjektif (*subjective norm*), dan kontrol perilaku persepsian (*perceived behavioural control*).¹⁹

a) Sikap Terhadap Perilaku (*Attitude Towards the Behavior*)

Sikap adalah evaluasi kepercayaan atau perasaan positif atau negatif dari seseorang jika harus melakukan perilaku yang akan ditentukan. Sikap menurut Fishbein dan Ajzen adalah sebagai jumlah dari afeksi (perasaan) yang dirasakan seseorang untuk menerima atau menolak suatu objek atau perilaku dan diukur dengan suatu prosedur yang menempatkan individual pada skala eveluatif dua kutub, misalnya baik atau jelek, setuju atau menolak dan sebagainya.

Sikap terhadap perilaku (*attitude towards the behavior*) merupakan suatu eveluasi menyeluruh seseorang dalam melakukan suatu perilaku. Sikap terhadap perilaku ditentukan oleh kepercayaan-kepercayaan yang kuat tentang perilakunya yang disebut dengan istilah kepercayaan-kepercayaan perilaku (*behavioral beliefs*). Seseorang yang percaya bahwa melakukan sesuatu perilaku tertentu akan mengarahkan ke hasil-hasil yang positif, maka dia akan mempertahankan sikap yang baik dalam

¹⁹ Icek Ajzen, "Application of Theory of Planned Behavior to Leisure Choice ", dalam *Jurnal Leisure Research*, Vol 24 No.03, July 1992, (<http://www.reasearchgate.net/publication/232514699>) h. 207-224.

melakukan perilaku tersebut, dan sebaliknya seseorang yang percaya melakukan perilaku tertentu akan mengarahkan ke hasil-hasil yang negatif akan memperthankan sikap yang kurang baik.

b) Norma Subjektif (*Subjective Norm*).

Norma Subjektif (*subjective norm*) adalah persepsi atau pandangan seseorang terhadap kepercayaan-kepercayaan orang lain yang akan mempengaruhi niat untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku yang sedang dipertimbangkan. Kepercayaan-kepercayaan yang mendasari norma subjektif disebut dengan kepercayaan-kepercayaan normative (*normative beliefs*). Referents adalah individual-individual atau grup-grup yang menjadi suatu titik referensi untuk mengarahkan perilaku. Untuk beberapa perilaku, referents dapat berasal dari orang tua, pasangan, teman dekat, teman-teman kerja dan tergantung dari perilaku yang terlibat.

Secara umum, manusia yang percaya kepada kebanyakan *referent* yang memotivasi mereka untuk mentaatinya dan berpikir seharusnya melakukan sesuatu perilaku, dikatakan menerima tekanan sosial untuk melakukan perilaku tersebut. Sebaliknya, manusia yang percaya bahwa kebanyakan referent yang membuat mereka termotivasi untuk mentaatinya tetapi tidak setuju melakukan suatu perilaku akan mempunyai norma subjektif yang meletakkan tekanan pada mereka untuk menghindari perilaku tersebut.

c) Kontrol Perilaku Persepsian (*Perceived Behavioral Control*).

Banyak faktor dapat mengganggu hubungan antara niat dan perilaku. Tentunya keberhasilan kinerja dari perilaku adalah tergantung dari kemampuan seseorang untuk mengontrol faktor-faktor yang dapat mempengaruhi perilaku. Kontrol perilaku persepsian dapat mempengaruhi perilaku secara tidak langsung lewat niat dan juga dapat memprediksi perilaku secara langsung. Kontrol Perilaku Persepsian (*perceived behavioral control*)

didefinisikan sebagai kemudahan atau kesulitan persepsian untuk melakukan perilaku. Perlu diperhatikan di dalam teori perilaku perencanaan, jika niat-niat menunjukkan keinginan seseorang untuk mencoba perilaku tertentu, control persepsian lebih kepada mempertimbangkan beberapa konstrain-konstrain yang realistik yang mungkin terjadi.

Kontrol Perilaku Persepsian ditentukan oleh kepercayaan-kepercayaan control (*control beliefs*). Kepercayaan-kepercayaan kontrol didefinisikan sebagai kepercayaan-kepercayaan yang dimiliki oleh individual mengenai sumber-sumber daya dan kesempatan-kesempatan yang dimilikinya untuk mengantisipasi halangan yang dihadapinya.

b. Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku menabung

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku menabung adalah:

a) Melek Finansial

Melek finansial merupakan faktor penting dalam menentukan perilaku menabung dan masalah keuangan. Athes mendefinisikan melek finansial sebagai kemampuan membaca, menganalisis, mengelola dan berkomunikasi tentang kondisi keuangan pribadi yang mempengaruhi materi kesejahteraan.

Indikator melek finansial:²⁰

Menurut Chen dan Volpe, terdapat 4 indikator melek finansial yaitu:

- (1) Pengetahuan umum tentang keuangan
- (2) Simpanan dan pinjaman
- (3) Asuransi
- (4) Investasi

b) Sikap

²⁰ Suri Amilia, Tengku Putri, dan Muhammad Rizal, "Pengaruh Melek Finansial, Sosialisasi Orang Tua, dan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Menabung Mahasiswa Bidik Misi Fakultas Ekonomi Universitas Samudra" dalam *Jurnal Samudra Ekonomika*, Vol 2 No.2, Oktober 2018 (jurnal.unsam.ac.id), h.97-107.

Menurut kotler sikap menggambarkan penilaian, perasaan, dan kecenderungan yang relatif konsisten dari seseorang atas sebuah objek atau gagasan. Sikap menempatkan seseorang dalam suatu kerangka pemikiran mengenai suka atau tidak sukanya akan sesuatu.²¹ Sikap sulit diubah. Sikap seseorang mengikuti suatu pola, dan untuk mengubah satu sikap saja mungkin memerlukan penyesuaian yang akan menyulitkan dengan sikap lainnya.

c) Kepribadian

Menurut Kotler Kepribadian adalah karakteristik psikologis manusia yang unik yang menghasilkan tanggapan yang relatif konsisten dan menetap terhadap lingkungan seseorang.²² Kepribadian biasanya digambarkan dengan menggunakan ciri bawaan seperti kepercayaan diri, dominasi, otonomi, kehormatan, kemampuan bersosialisasi, pertahanan diri, dan kemampuan beradaptasi.²³ Dalam hal ini banyak seseorang pemasar menggunakan konsep yang berhubungan dengan kepribadian karena kepemilikan seseorang menunjukkan identitas mereka.

d) Pembelajaran

Menurut Kotler pembelajaran menggambarkan perubahan perilaku individu yang muncul karena pengalaman. Para teoritikus pembelajaran mengatakan bahwa hampir semua perilaku manusia berasal dari belajar. Proses belajar berlangsung melalui dorongan, rangsangan, petunjuk, tanggapan, dan penguatan, yang saling mempengaruhi.²⁴

e) Pelayanan

Menurut Kotler pelayanan adalah setiap tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan

²¹ Philip Kotler dan Gary Amstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2001) Jilid 1, h.218.

²² *Ibid.*, h.211.

²³ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, (Indonesia: PT Indeks, 2009) Jilid 1, h.223

²⁴ Philip Kotler dan Gary Amstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2001) Jilid 1, h.211.

kepemilikan apapun. Pelayanan merupakan perilaku produsen dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen demi tercapainya kepuasan pada konsumen itu sendiri. Kotler juga mengatakan bahwa perilaku tersebut dapat terjadi pada saat, sebelum dan sesudah terjadinya transaksi. Pada umumnya pelayanan yang bertaraf tinggi akan menghasilkan kepuasan yang tinggi serta pembelian ulang yang lebih sering.²⁵

Telah kita ketahui bahwa dalam memberikan pelayanan seorang pegawai bank dengan nasabah diperlukan etika yang baik, sehingga kedua belah pihak baik nasabah maupun pegawai bank dapat saling menghargai. Apabila kualitas pelayanan yang diberikan kepada nasabah sangat baik dan mampu membuat banyak nasabah menjadi tertarik untuk berinvestasi pada sebuah lembaga keuangan.

f) Kepercayaan

Berdasarkan pendapat Zur, menyatakan bahwa kepercayaan konsumen dinyatakan sebagai komponen penting untuk menjaga hubungan yang berkelanjutan diantara semua pihak yang terlibat dalam bisnis. Melalui kepercayaan yang terbangun diantara berbagai pihak yang terlibat dalam bisnis memungkinkan bisnis bisa terjalin dengan lebih intensif mengingat masing-masing pihak memiliki kepercayaan untuk bisa memenuhi tanggung jawabnya. Dari sudut pandang pemasaran dimana disampaikan bahwa perkembangan kepercayaan atau ekspektasi positif dari pelanggan, seharusnya menjadi komponen fundamental dari strategi pemasaran yang ditujukan untuk mengarah pada penciptaan hubungan nasabah sejati. Nasabah harus mampu merasakan bahwa dia dapat mengandalkan perusahaan, bahwa perusahaan dapat dipercaya.²⁶

²⁵ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran :Analisis Pemasaran dan Implementasi dan Kontrol*,(Jakarta: Erlangga, 2001) Jilid I. h.83

²⁶ Yohana Neysa Setyawan dan Edwin Japariato, "Analisa Pengaruh Kepercayaan, Jaminan Rasa Aman, dan Aksesibilitas terhadap Minat menabung nasabah Bank Danamon di Surabaya" dalam *Jurnal Manajemen Pemasaran* ,Vol 2 No.1 tahun 2014 (<http://media.neliti.com>) h.1-8.

g) Jaminan Rasa Aman

Maslow membuat peringkat kebutuhan seseorang dalam lima tingkatan kebutuhan yang lazim disebut Maslow's Hierarchy of Needs Theory. Tidak semua orang memiliki kebutuhan tersebut karena kebutuhan dalam teori Maslow diperingkat berdasarkan pada jenjang kebutuhan, artinya bahwa ketika seseorang telah mampu memenuhi kebutuhan tahap pertama, maka orang tersebut berusaha untuk memenuhi kebutuhan tingkat kedua, dan demikian pula selanjutnya. Kebutuhan-kebutuhan tersebut diperingkat berdasarkan pada tingkatan urgensi dan berdasarkan status sosial seseorang.²⁷

h) Lokasi

Menurut Lupiyoadi mendefinisikan lokasi adalah tempat dimana perusahaan harus bermarkas melakukan operasi. Pemilihan lokasi mempunyai fungsi yang strategis karena dapat ikut menentukan tercapainya tujuan badan usaha. Menurut Kotler salah satu kunci sukses adalah lokasi. Lokasi di mulai dengan memilih komunitas, keputusan ini sangat bergantung pada potensi pertumbuhan ekonomis dan stabilitas, persaingan, iklim politik, dan sebagainya. Hubungan lokasi terhadap keputusan pembelian menurut Ma'ruf menyatakan bahwa lokasi memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian seseorang.²⁸

c. Tabungan dan Simpanan

Beberapa ahli mengemukakan pendapat tentang tabungan, diantaranya menurut Kunarjo Tabungan adalah jumlah yang disisihkan seorang individu dari pendapatannya untuk tujuan investasi atau menurut teori ekonomi pendapatan yang tidak dikonsumsi. Biasanya semakin makmur suatu negara semakin tinggi pula tingkat tabungannya. Sedangkan pengertian tabungan menurut Sudono Sukirno tabungan adalah pendapatan

²⁷ *Ibid.*,

²⁸ Rizka Ramadhani Tyas dan Ari Setiawan, "Pengaruh Lokasi dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Nasabah untuk Menabung di BMT Sumber Mulia Tuntang" dalam *Jurnal Muqtasid*, Vol 3 No.2, Desember 2012 (<http://media.neliti.com>) h.277-297.

rumah tangga yang disimpan di lembaga keuangan dan tidak digunakan untuk membeli barang.

Berdasarkan definisi diatas tabungan adalah simpanan berdasarkan akad wadiah atau investasi dana berdasarkan akad mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah 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.²⁹

Menurut pasal 1 Undang- Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, Simpanan merupakan dana yang dipercayakan oleh masyarakat kepada bank berdasarkan perjanjian untuk penyimpanan dana dalam bentuk giro, deposito, tabungan, maupun bentuk lainnya yang dipersamakan. Pengertian tabungan secara spesifik sesuai dengan surat edaran direksi Bank Indonesia No. 22/133/UPG/1989 yaitu tabungan adalah simpanan pihak ketiga pada bank yang penarikannya hanya dapat dilakukan dengan syarat:

- 1) Penarikan hanya dapat dilakukan dengan mendatangi bank atau alat yang disediakan untuk keperluan tersebut.
- 2) Penarikan tidak dapat menggunakan cek, bilyet giro serta surat perintah pembayaran lain yang sejenis.
- 3) Tabungan yang diselenggarakan bank dalam bentuk rupiah.

Menurut pasal 1 Undang- Undang tentang Perbankan Nomor 24 Tahun 2004 mengenai Lembaga Penjamin Simpanan, Simpanan merupakan dana yang dipercayakan oleh nasabah kepada Bank Syariah atau UUS (Unit Usaha Syariah) berdasarkan akad wadiah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah dalam bentuk Giro, Tabungan, atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu.

Bank Islam adalah suatu lembaga yang fungsi utamanya menghimpun dana untuk disalurkan kepada orang / lembaga yang membutuhkannya dengan sistem tanpa bunga.

Dalam hal ini Dewan Syariah Nasional telah mengeluarkan fatwa yang

²⁹ Andri Soemitra, Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank (Jakarta : Kencana, 2016), h.71.

menyatakan bahwa tabungan berdasarkan prinsip *wadiah* dan *mudharabah*.³⁰

1) Tabungan Wadiah

Salah satu prinsip yang digunakan bank syariah dalam memobilisasi dana adalah dengan menggunakan prinsip titipan. Adapun akad yang sesuai dengan prinsip ini ialah wadiah. Wadiah merupakan titipan murni yang setiap saat dapat diambil jika pemiliknya menghendaki.³¹

2) Tabungan Mudharabah

Mudharabah adalah akad kerjasama antara dua pihak, pihak pertama sebagai pemilik saham menyediakan seluruh sahamnya, sedangkan pihak kedua sebagai pengelola. *Mudharabah* yang dipraktikkan dalam penghimpunan dana diterapkan pada:

- a) Tabungan berjangka, dimaksud dengan ini adalah bertujuan khusus, seperti: tabungan haji, tabungan kurban, deposito biasa dan sebagainya.
- b) Deposito spesial, yaitu dana yang dititipkan oleh nasabah peruntukannya khusus untuk bisnis tertentu.³²

Tabungan sebagai salah satu produk yang disediakan dalam suatu lembaga keuangan dan sebagaimana produk yang lain, mempunyai manfaat yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Manfaat suatu produk dapat dikategorikan dengan manfaat utilitarian dan manfaat hedonik. Manfaat utilitarian merupakan atribut produk fungsional yang objektif. Sedangkan manfaat hedonik mencakup respon emosional, kesenangan panca indera, mimpi serta pertimbangan estetis. Dengan demikian tabungan juga memberikan manfaat fungsional, praktis serta emosional untuk dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah.

d. Konsep Menabung Dalam Islam

³⁰ Adiwarman Karim, *Bank Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo , 2008),h.271.

³¹ Abu Azam Al Hadi, *Fikih Muamalah Kontemporer*,(Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2017),h. 191.

³² *Ibid.*,h.11.

Menabung memiliki banyak keuntungan untuk kehidupan kedepannya dan menabung adalah tindakan yang dianjurkan oleh umat islam.³³ Karena dengan menabung berarti seorang muslim telah mempersiapkan diri untuk pelaksanaan perencanaan masa yang akan datang sekaligus untuk menghadapi hal-hal yang tidak diinginkan, dalam ayat Al-Quran terdapat ayat-ayat yang secara tidak langsung telah memerintahkan kaum muslimin untuk mempersiapkan hari esok secara lebih baik salah satunya di dalam surat Al-Baqarah ayat 266 :

أَيُّودُ أَحَدُكُمْ أَنْ تَكُونَ لَهُ جَنَّةٌ مِّنْ نَّخِيلٍ وَأَعْنَابٍ تَجْرِي مِنْ تَحْتِهَا الْأَنْهَارُ لَهُ وَأَصَابَهُ الْكِبَرُ وَلَهُ ذُرِّيَّةٌ ضُعَفَاءُ فَأَصَابَهَا إِعْصَارٌ فِيهِ فِيهَا مِنْ كُلِّ الثَّمَرَاتِ نَارٌ فَاحْتَرَقَتْ ۚ كَذَلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ آلَاءِيتِهِ لَعَلَّكُمْ تَتَفَكَّرُونَ ۝

" Adakah salah seorang diantara kamu yang ingin memiliki kebun kurma dan anggur yang mengalir dibawahnya sungai-sungai, di sana dia memiliki segala macam buah-buahan, kemudian datanglah masa tuanya sedang dia memiliki keturunan yang masih kecil-kecil. Lalu kebun itu ditiup angin keras yang mengandung api, sehingga terbakar. Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayat-Nya kepadamu agar kamu memikirkannya." (Al-Baqarah: 266).³⁴

Ayat tersebut memerintahkan kita untuk bersiap-siap dan mengantisipasi masa depan keturunan, baik secara rohani (iman/taqwa) maupun secara ekonomi harus dipikirkan langkah-langkah kepercayaan. Salah satu langkah kepercayaan adalah dengan menabung.

Ayat Al-Quran yang menganjurkan menabung untuk hari esok dalam surat Al-Hasyr ayat 18 :

لَعَدِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ بِلَايَةِ الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ خَيْرٍ لِّمَا تَعْمَلُونَ ۝

³³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, (Gema Insani Press, 2002), h. 153.

³⁴ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya Special for women: Q.S Al-Baqarah(2):266*, (Jakarta: Sygma, 2007), h. 45.

" Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat), dan bertakwalah kepada Allah. Sungguh, Allah Mahateliti terhadap apa yang kamu kerjakan. ”³⁵

Ayat tersebut membahas tentang upaya yang harus dipertimbangkan umat umat Muslim untuk memperoleh manfaat di masa yang akan datang. Berkaitan dengan hal ini yakni dalam melakukan kegiatan aktivitas ekonomi seperti investasi, menabung, dan pembentukan bank islami, hendaknya setiap mengambil keputusan atau menentukan perilaku yang akan diperbuatkan harus benar-benar diperhitungkan. Karena semua yang hendak dilakukan tersebut akan mendatangkan manfaat bagi diri kita sendiri dimasa yang akan datang.

B. Penelitian Terdahulu

Adapun penelitian yang relevan atau yang berhubungan dengan penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh Benny Sanjaya Harisdama (2017) dengan penelitiannya yang berjudul “Analisis Sikap dan Minat Nasabah Dalam Menabung di Bank BRI Syariah KCP Lawang”. Dalam penelitian tersebut menganalisis bagaimana sikap dan minat nasabah dalam menabung menggunakan *theory of planned behavior*. Hasil penelitian tersebut adalah *theory of planned behavior* dipengaruhi oleh tiga anteseden yaitu *attitude toward behavior*, *subjective norms*, dan *perceived behavioral control*. Terwujud dalam pengetahuan agama, sugesti, dan keterjangkauan akses. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang penulis lakukan adalah sama-sama menggunakan *theory of planned behavior* dalam menabung dan perbedaannya adalah penelitian ini meneliti di Bank BRI Syariah KCP Lawang sedangkan peneliti melakukan penelitian di BMT Raudhah Medan.³⁶

Siti Nor Chalimah, S. Martono, dan Muhammad Khafid (2019) dalam

³⁵ Departemen Agama RI, Al-Quran dan Terjemahannya Special for women: Q.S Al-Hasyr(59):18, (Jakarta: Sygma, 2007), h.548.

³⁶ Benny Sanjaya Harisdama, “Analisis Sikap dan Minat Nasabah Dalam Menabung di Bank BRI Syariah KCP Lawang” dalam *Article* (<https://www.researchgate.net/publication/319205144>), diunduh pada 21 Agustus 2017, h.1-22.

penelitiannya yang berjudul “Perilaku Menabung Siswa SMK Negeri Jurusan Bisnis dan Manajemen Semarang” dalam penelitian tersebut menganalisis dan menemukan bukti empiris tentang peran orang tua, literasi keuangan, dan persepsi masa depan pengendalian diri terhadap perilaku menabung siswa serta pengaruh literasi keuangan, peran orang tua, pengendalian diri dan persepsi masa depan terhadap perilaku menabung siswa. Jenis penelitian adalah kuantitatif dengan pendekatan korelasional. Hasil penelitian menunjukkan bahwa peran orang tua, literasi keuangan, pengendalian diri, dan persepsi masa depan berpengaruh terhadap perilaku menabung. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah sama –sama meneliti tentang perilaku menabung. Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah penelitian tersebut menggunakan penelitian kuantitatif sedangkan penelitian yang peneliti lakukan menggunakan penelitian kualitatif. Lalu penelitian tersebut meneliti perilaku menabung siswa sedangkan yang peneliti teliti adalah perilaku menabung nasabah BMT Raudhah.³⁷

Hani Sirine dan Dwi Setiyani Utami(2016) dalam penelitiannya yang berjudul “ Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Menabung di Kalangan Mahasiswa” dalam penelitian tersebut menganalisis literasi keuangan, sosialisasi orang tua, dan pengendalian diri berpengaruh terhadap perilaku menabung. Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian ini adalah bahwa penelitian tersebut menggunakan penelitian kuantitatif sedangkan penelitian yang peneliti teliti menggunakan penelitian kualitatif.³⁸

Yehezkiel Frendi Suhendra dan Agus Zainul Arifin (2019) dalam penelitiannya yang berjudul “Faktor Yang Memprediksi Perilaku Menabung Pekerja di Jakarta” dalam penelitiannya tersebut menganalisis faktor-faktor yang dapat memprediksi perilaku menabung pekerja muda di Jakarta. Hasil

³⁷ Siti Nor Chalimah,S.Martono, dan Muhammad Khafid , “The Saving Behavior of Public Vocational High School Students of Business and Management Program in Semarang” dalam *Jurnal of Economic Education*,Vol 8 No.1, Juni 2019 (<http://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/jeec>) h. 22-29.

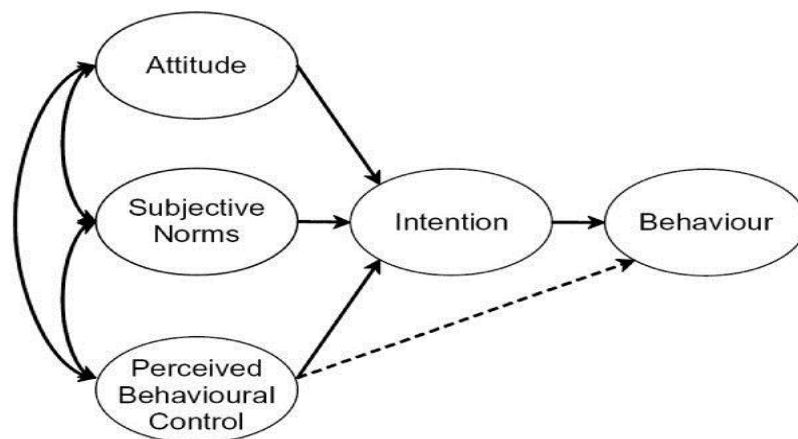
³⁸ Hani Sirine dan Dwi Setiyani Utami. “ Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Menabung Di Kalangan Mahasiswa” dalam *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*,Vol 19 No.1, April 2016 (<https://ejournal.uksw.edu/jeb/article/view/479>)h. 27-52.

dari penelitian ini menunjukkan secara empiris dan parsial antara financial literasi, minat menabung, norma subjectif dan sikap terhadap menabung dapat memprediksi perilaku menabung. Persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama meneliti perilaku menabung dengan *theory of planned behavior*. Perbedaannya adalah penelitian tersebut menggunakan penelitian kuantitatif sedangkan penelitian yang peneliti teliti menggunakan penelitian kualitatif lalu penelitian tersebut meneliti perilaku menabung pekerja di Jakarta sedangkan penelitian yang peneliti teliti meneliti perilaku menabung nasabah BMT Raudhah.³⁹

C. Kerangka Teoritis

Kerangka teoritis yang disajikan oleh peneliti mencakup judul dari penelitian yang akan dibahas si peneliti sebagai objek penelitian. Kerangka teoritis dalam *Theory of a Planned Behavior* menunjukkan bahwa perilaku didasarkan dari niat (*intention*).

Gambar 2.1 Kerangka *Theory of a Planned Behavior*



³⁹ Yehezkiel Frendi Suhendra dan Agus Zainul Arifin,” Faktor Yang Memprediksi Perilaku Menabung Pekerja di Jakarta”, dalam *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan*, Vol 1 No.3, tahun 2019 (<https://journal.untar.ac.id>) h.600-608.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan pendekatan penelitian kualitatif deskriptif karena dalam hal ini peneliti akan menafsirkan atau mengkaji fenomena yang terjadi dan dilakukan dengan jalan melibatkan berbagai metode yang ada. Selain itu juga sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif yang berupa kata-kata tertulis dan bukan angka. Disebut deskriptif karena penelitian ini bertujuan untuk menguraikan sifat-sifat (karakteristik) suatu keadaan dalam bentuk kata-kata dan bahasa penelitian deskriptif sebagaimana yang dijelaskan oleh Whitney adalah pencairan fakta dengan interpretasi yang tepat.

B. Waktu dan Lokasi Penelitian

1. Waktu Penelitian

Dalam penelitian ini waktu yang digunakan dalam penyusunan skripsi berlangsung dari bulan Januari 2020 sampai dengan bulan Juli 2020.

2. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini akan dilakukan di Baitul Maal Wat Tamwil Raudhah Medan yang terletak di Jalan Letdjend Jamin Ginting Km.11 Paya Bundung/ Jalan Setia Budi Kel. Simpang Selayang Kec. Medan Tuntungan 20135.

C. Objek dan Subjek Penelitian

Objek penelitian merupakan hal yang menjadi titik perhatian dari suatu penelitian. Titik perhatian tersebut berupa substansi atau materi yang diteliti atau dipecahkan permasalahannya menggunakan teori-teori yang bersangkutan yaitu teori perilaku nasabah dalam menabung di *Baitul Mall Wat Tamwil*.

Subjek Penelitian merupakan sumber data yang dimintai informasinya sesuai dengan masalah penelitian. Adapun yang dimaksud sumber data dalam

penelitian adalah subjek dari mana data diperoleh.¹ Sumber data yang digunakan pada penelitian ini adalah nasabah. Nasabah BMT Raudhah berjumlah 786 nasabah umum. Dalam penelitian ini variabel yang diukur adalah pengetahuan nasabah terhadap BMT, faktor nasabah menabung di BMT, dan minat nasabah terhadap produk tabungan BMT.

Penulis ingin mengetahui apakah ada hubungan perilaku konsumen terhadap menabung di Lembaga Keuangan Mikro. Benarkah lokasi, fasilitas, pelayanan, jaminan rasa aman, dan kepercayaan menjadi faktor utamanya. Populasi penelitian ini adalah nasabah-nasabah BMT yang memiliki rekening tabungan di BMT Raudhah. Jumlah ini tentunya ratusan orang sehingga sangat sukar meneliti keseluruhannya karena berbagai keterbatasan, penelitian ini lebih memfokuskan populasi dan sampelnya kepada beberapa nasabah umum yang memiliki kriteria sebagai berikut:

1. Responden merupakan nasabah BMT Raudhah.
2. Responden memiliki produk tabungan di BMT Raudhah.
3. Responden memiliki tabungan minimal 2 tahun.

Atas dasar ini pula sehingga sampel/ responden penelitian ini diambil sebanyak 10 orang yang sesuai dengan kriteria yang ditentukan oleh peneliti diatas. Responden kunci ini adalah nasabah BMT Raudhah yang memiliki buku tabungan dan melakukan transaksi secara berkala. Sehingga pengambilan sampling yang didasarkan pada *purposive sampling* telah terpenuhi. Dari segi rentang umur rentangnya menyeluruh begitupun dengan profesi yang dimiliki oleh Responden juga merata.

D. Jenis dan Sumber Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan jenis penelitian studi kasus karena penelitian yang akan dilakukan ini memusatkan perhatian pada beberapa kasus secara intensif dan mendetail yaitu tentang bagaimana minat menabung nasabah dan bagaimana transaksi tabungan yang ada pada *Baitul Maal Wat Tamwil* berlandaskan akad syariah.

¹ Arikunto, suharsimi. *Prosedur penelitian. Suatu pendekatan praktek*. (Jakarta: Rineke Cipta, 2002). h. 107

Penelitian ini merupakan penelitian Kualitatif Deskriptif dengan jenis studi kasus *Baitul Maal Wat Tamwil*. Maka dari itu penelitian ini bertujuan untuk menilai atau mengevaluasi dan mendeskripsikan bagaimana sebenarnya perilaku menabung di *Baitul Maal Wat Tamwil*, bagaimana minat nasabah terhadap produk tabungan yang dimiliki BMT Raudhah. Apakah sudah sesuai dengan yang seharusnya dilakukan oleh pihak *Baitul Maal Wat Tamwil* bagaimana tanggapan nasabah terhadap BMT Raudhah, sudah benar-benar efektifkah yang sudah dilakukan oleh BMT Raudhah untuk memperoleh kepercayaan nasabah untuk menyimpan uangnya, dan produk lain yang sudah diberikan ataupun yang akan diberikan apakah benar-benar sesuai dan dapat menarik minat atau perhatian dari nasabah.

Sumber data dalam penelitian subjek dimana datanya dapat diperoleh dalam penelitian ini, peneliti menggali data dari dua sumber yaitu:

1) Data Primer

Data Primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber data pertama dilokasi penelitian atau objek yang diteliti. Adapun data primer yang diperoleh dari penelitian ini yaitu melalui wawancara langsung dengan nasabah BMT Raudhah.

2) Data Sekunder

Data Sekunder adalah data yang diperoleh dari laporan yang dikeluarkan oleh pihak BMT Raudhah. Dalam penelitian ini juga menggunakan buku-buku dan karya ilmiah lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mengambil data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan. Dalam penelitian kali ini penulis menggunakan *purposive sampling*. *Purposive Sampling* adalah teknik sampling yang menggunakan kriteria yang telah dipilih oleh peneliti dalam memilih sampel yang terbagi atas kriteria Inklusi (yang diinginkan peneliti berdasarkan tujuan penelitian) dan Enklusi (kriteria khusus menyebabkan

calon responden memenuhi kriteria Inklusi harus dikeluarkan dari kelompok penelitian). Dan penulis menggunakan beberapa teknik pengumpulan data untuk mengumpulkan data antara lain:

1. Observasi

Sebagai metode ilmiah, observasi biasa diartikan sebagai pengamatan dan pencatatan dengan sistematis atas fenomena- fenomena yang diteliti. Dalam arti luas observasi sebenarnya tidak hanya terbatas pada pengamatan yang dilakukan baik secara langsung maupun tidak langsung.

2. Wawancara

Dalam penelitian kualitatif sumber data yang paling penting adalah sumber data yang berupa manusia yang dalam posisi sebagai narasumber atau lebih dikenal dengan responden. Untuk mengumpulkan informasi dari sumber yang dilakukan baik secara langsung maupun tidak langsung. Dalam hal ini peneliti menggunakan metode wawancara tak berstruktur, artinya dalam melakukan *interview* peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan. Dan bila sudah terbuka kesempatan untuk menanyakan sesuatu yang menjadi tujuan, maka segera ditanyakan peneliti dapat mengajukan pertanyaan selanjutnya yang lebih terarah pada suatu tujuan.

Untuk data Primer sendiri didapatkan setelah melakukan wawancara kepada Nasabah BMT Raudhah. Sedangkan untuk data Sekunder sendiri diperoleh peneliti dari Kepala Bagian Operasional dan staf-staf yang berhubungan dengan operasional BMT.

3. Dokumentasi

Dokumentasi berkaitan dengan suatu kegiatan khusus berupa pengumpulan, pengolahan, penyimpanan, dan penyebaran suatu informasi. Dokumentasi adalah semua kegiatan yang berkaitan dengan photo, dan penyimpanan photo. Kumpulan bahan atau dokumen yang dapat digunakan sebagai asas bagi sesuatu kejadian, penghasilan sesuatu

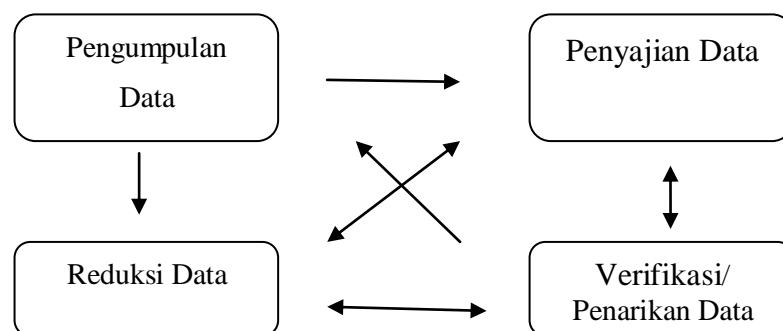
terbitan.² Dalam penelitian ini dalam mengumpulkan data yaitu dengan cara melihat kembali literature atau dokumen serta foto-foto dokumentasi yang relevan dengan tema yang diangkat dalam penelitian ini.

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah proses pengumpulan data secara sistematis untuk mempermudah peneliti dalam memperoleh kesimpulan.

Analisis data yang dilakukan terdiri atas deskripsi dan analisis isi. Deskripsi peneliti akan memaparkan data-data atau hasil-hasil penelitian melalui teknik pengumpulan data diatas. Dari semua data yang terkumpul, kemudian penulis analisis dengan menggunakan metode deskripsi, dengan analisis kualitatif. Metode ini menggunakan keadaan atau status fenomena. Menurut Miles dan Huberman analisis terdiri dari tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan yaitu: reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan/verifikasi. Mengenai ketiga alur tersebut secara lebih lengkapnya adalah sebagai berikut:

Gambar 3.1 Komponen Analisis Data Model Interaktif



1. Reduksi Data

Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatann perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Reduksi data berlangsung terus-menerus selama proyek yang berorientasi penelitian kualitatif berlangsung. Antisipasi akan adanya reduksi data sudah tampak waktu penelitiannya memutuskan (seringkali tanpa disadari sepenuhnya) kerangka konseptual wilayah penelitiannya, permasalahan penelitian, dan

² *Ibid.*,h.56.

pendekatan pengumpulan data mana yang dipilihnya. Selama pengumpulan data berlangsung terjadilah tahapan reduksi selanjutnya (membuat ringkasan, mengkode, menelusur tema, membuat gugus - gugus, membuat memo). Reduksi data/transformasi ini berlanjut terus sesudah penelitian lapangan, sampai laporan akhir lengkap tersusun. Reduksi data merupakan bagian dari analisis. Reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu, dan mengorganisasi data dengan cara sedemikian rupa hingga kesimpulan-kesimpulan akhirnya dapat ditarik dan diverifikasi. Dengan reduksi data peneliti tidak perlu mengartikannya sebagai kuantifikasi. Data kualitatif dapat disederhanakan dengan ditransformasikan dalam aneka macam cara, yakni: melalui seleksi yang ketat, melalui ringkasan atau uraian singkat, menggolongkannya dalam satu pola yang lebih luas, dan sebagainya. Kadangkala dapat juga mengubah data ke dalam angka-angka atau peringkat-peringkat, tetapi tindakan ini tidak selalu bijaksana.

2. Penyajian Data

Miles dan Huberman membatasi suatu penyajian sebagai sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Mereka yang meyakini bahwa penyajian-penyajian yang lebih baik merupakan suatu cara yang utama bagi analisis kualitatif yang valid., yang meliputi: berbagai jenis matrik, grafik, jaringan dan bagan. Semuanya dirancang guna menggabungkan informasi yang tersusun dalam suatu bentuk yang padu dan mudah diraih. Dengan demikian seorang penganalisis dapat melihat apa yang sedang terjadi, dan menentukan apakah menarik kesimpulan yang benar ataukah terus melangkah melakukan analisis yang menurut saran yang dikisahkan oleh penyajian sebagai sesuatu yang berguna.

Penyajian data dilakukan setelah data selesai di reduksi atau di rangkum. Data yang diperoleh dari hasil observasi, studi pustaka dengan berbagai sumber bacaan yang ada akan disajikan dalam bentuk catatan dokumentasi. Setelah itu peneliti akan menganalisis dengan berpedoman

pada segala bentuk data yang kita miliki. Masing-masing data yang sudah diberi kode dianalisis dalam bentuk refleksi dan disajikan dalam bentuk teks.

3. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan menurut Miles dan Huberman hanyalah sebagai satu kegiatan dari konfigurasi yang utuh. Kesimpulan-kesimpulan juga diverifikasi selama penelitian berlangsung. Suatu tinjauan ulang pada catatan-catatan lapangan, atau mungkin menjadi begitu seksama dan menghabiskan tenaga dengan peninjauan kembali. Kesimpulan yang mula-mulanya belum jelas akan meningkat menjadi lebih terperinci. Kesimpulan- kesimpulan "final" akan muncul bergantung pada besarnya kumpulan-kumpulan catatan lapangan, pengkodeannya, penyimpanan, dan metode pencairan ulang yang digunakan, kecakapan peneliti, dan tuntutan pemberi data.

G. Langkah-Langkah Penelitian

Agar penelitian yang dilakukan lebih terarah maka perlu disusun tahapan-tahapan dalam melakukan penelitian tersebut. Ada tiga tahapan penelitian dalam melakukan penelitian. Adapun tahapan-tahapan penelitian itu adalah:

1. Tahapan Pra Lapangan

Dalam hal ini peneliti melakukan survey pendahuluan berupa penjajakan lapangan tentang latar penelitian, mencari data yang berkaitan dengan topic penelitian sampai perizinan yang harus dipenuhi.

2. Tahapan Pekerjaan Lapangan

Dalam hal ini peneliti memasuki dan memahami lapangan penelitian yang bertujuan untuk mengumpulkan data lapangan.

3. Tahapan Analisis Data

Tahapan analisis data adalah melakukan serangkaian proses analisis kualitatif yaitu peneliti melakukan analisis berdasarkan rumusan data teori dalam usaha membahas permasalahan yang ada untuk menarik kesimpulan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Sejarah Baitul Maal Wat Tamwil Raudhah

Berawal dari keinginan luhur badan wakaf dan majelis guru untuk menggali potensi ekonomi islam yang sejalan dengan berkembangnya pembangunan pesantren Ar-Raudhatul Hasanah, telah dirasa perlu didirikan unit usaha yang mampu menopang dan memajukan pesantren di sektor dana kesejahteraan. Surat edar departemen agama RI di tahun 1993 yang menghimbau untuk memacu gagasan pendirian koperasi pesantren.

Selanjutnya pada kesempatan orientasi pedoman teknis pendidikan di pesantren yang diikuti oleh badan wakaf, majelis guru dan pengurus pesantren Ar-Raudhatul Hasanah pada bulan September-Oktober 1994, pendirian koperasi dibahan dalam satu materi Prof.Dr.H.M. Yaqub M.Ed. sesuai orientasi, pertemuan itu membicarakan tentang rencana dan persiapan pendirian koperasi pesantren.

Akhirnya badan hukum kopontren pondok pesantren “Ar-Raudhatul Hasanah” atau disingkat Kopontren Raudhah resmi dikeluarkan oleh kakanwil Departemen Koperasi dan pembinaan Pengusaha kecil propinsi Sumatera Utara dengan nomor 36/BH/KWK.2/II/1995 tertanggal 27 Februari 1995. Sedangkan peresmian dan pengambilan sumpah pengurus dan pengawas koperasi ini diselenggarakan pada tanggal 31 Maret 1995. Pada hari itu juga anggaran dasar koperasi disyaratkan dan rencana kerja koperasi ini untuk periode kepengurusan pertama ditetapkan.

Setelah berjalannya kegiatan koperasi pondok pesantren ini sebagaimana mestinya, nama koperasi yang semula bernama “Koperasi Pesantren Raudhatul Hasanah” atau yang disingkat dengan nama “Kopontren Raudhah” diganti “Baitul Maal Wat-Tamwil Raudhatul Hasanah” atau disingkat dengan “BMT Raudhah” yang artinya Balai Usaha mandiri terpadu.

Baitul Maal Wat-Tamwil Raudhatul Hasanah adalah badan usaha yang bergerak dibidang koperasi dan dijalankan menurut syariah islam dengan usaha pokoknya menghimpun dana dan memberikan pembiayaan-pembiayaan kepada yang membutuhkan, untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat

pada umumnya.

BMT Raudhah didirikan untuk menopang perekonomian masyarakat dengan kegiatan utamanya adalah memberikan pinjaman kepada anggota. Dan yang digunakan sebagai pinjaman diperoleh dari dana yang diberikan oleh anggota dan masyarakat dalam bentuk simpanan, kemudian anggota dan masyarakat akan diberikan imbalan atau yang disebut dengan bagi hasil atas simpanan mereka.¹

B. Visi dan Misi Baitul Maal Wat Tamwil raudhah

BMT Raudhah memiliki visi dan misi yang telah menjadi pedoman untuk setiap langkah yang akan dilakukan untuk setiap kegiatan, dimana visi dan misi tersebut adalah sebagai berikut:

1. Visi

Visi Baitul Maawl Wat tamwil Raudhah adalah mewujudkan kualitas masyarakat di sekitar BMT yang selamat, damai, dan sejahtera dengan mengembangkan lembaga dan usaha BMT, serta mampu meningkatkan kualitas ibadah anggota (ibadah dalam arti luas), sehingga mampu berperan sebagai wakil pengabdian Allah SWT, dan memakmurkan kehidupan anggota dan khususnya masyarakat.

2. Misi

Misi BMT Raudhah adalah mengembangkan pokusma dan BMT yang maju berkembang, terpercaya, aman, nyaman transparan, dan berhati-hati.

C. Statement Budaya BMT Raudhah

Statement budaya perusahaan atau yang sering dikenal dengan nama moto Baitul Maal Wat Tamwil Raudhatul Hasanah (BMT Raudhah) adalah memberikan pelayanan terbaik.

1. Ahsan (mutu hasil kerja yang terbaik), Thayyiban (terindah), Ahsanu'amala (memuaskan semua pihak) dan sesuai dengan nilai-nilai salaam (keselamatan, kedamaian dan kesejahteraan).

¹ Wawancara dengan Bapak Murdani SE,I (Selaku Manager di BMT Raudhah Medan), pada tanggal 27 Juli 2020

2. Barakah, artinya berdaya guna, berhasil guna, adanya penguatan jaringan, transparan (keterbukaan), dan bertanggung jawab sepenuhnya kepada masyarakat.
3. Spiritual Communication (penguatan nilai ruhiyah).
4. Keadilan sosial dan kesetaraan gender, non-diskriminatif.
5. Ramah Lingkungan, peka dan bijak terhadap pengetahuan dan budaya lokal, serta keanekaragaman budaya.
6. Keberlanjutan, memberdayakan masyarakat dengan meningkatkan kepusan diri dan lembaga masyarakat lokal.²

D. Sarana dan Prasarana

Sarana adalah segala jenis peralatan, perlengkapan kerja dan fasilitas yang berfungsi sebagai lat utama/ pembantu dalam pelaksanaan pekerjaan, dan juga dalam rangka kepentingan yang sedang berhubungan dengan organisasi. Berikut ini daftar sarana penunjang dari BMT raudhah : Meja, Kursi, Komputer, Printer, Alat Tulis, Telephone, dan wifi.

Prasarana adalah segala sesuatu yang merupakan penunjang utama terselenggaran suatu proses didalam kantor dan Berikut ini prasarana yang ada didalam BMT Raudhah :

1. Ruangan yang ukurannya sesuai dengan jumlah pegawai.
2. Ruang parkir yang memadai dan aman.
3. Ruang Manajer
4. Ruang tamu

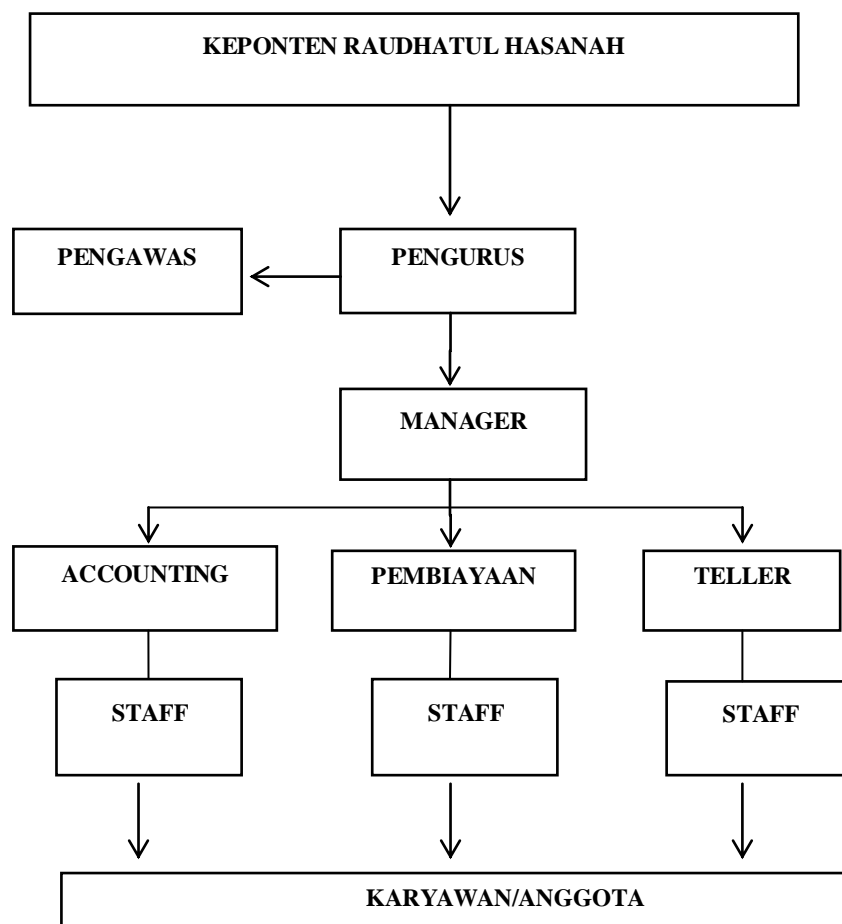
E. Struktur Organisasi BMT Raudhah

Struktur organisasi adalah bagan yang menggambarkan tingkat-tingkat organisasi dan kegiatan organisasi pada umumnya. Struktur organisasi pada BMT RUDHAH berbentuk organisasi garis dan staff (lini dan staff), artinya setiap tingkat organisasi dikepalai oleh seseorang atasan yang membawahi karyawan dan mengawasi secara langsung bawahannya.

² Dokumentasi BMT Raudhah Medan

Pelaksanaan kegiatan dari masing-masing abgian mempunyai tugas pokok yang dibebankan kepada bagian tersebut. Dari penjelasan struktur organisasi diatas, maka untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar struktur organisasi Baitul Maal Wat Tamwil Raudhah Jl. Jetjen Jamin Ginting Km. 11 Paya Bundung Medan Sumatera Utara sebagai berikut:

Gambar 4.1
Struktur Organisasi Baitul Maal Wat Tamwil Raudhatul Hasanah
(BMT RAUDHAH)



(Sumber: Baitul Maal Wat Tamwil Raudhah)

Tugas masing-masing dalam struktur Organisasi Baitul Maal Wat Tamwil Raudhah Medan.

a) Pengawas

Tanggung jawab Pengawas:

- (1) Menegur Manager BMT bila melanggar pedoman kerja unit Usaha BMT dan AD/ART koperasi.

- (2) Memeriksa semua laporan BMT secara Berkala.
- (3) Mengawasi jalannya operasi BMT.
- (4) Memberikan persetujuan dan merekomendasi yang mencakup berbagai masalah yang berhubungan dengan BMT.

b) Manager

Tanggung jawab Manager:

- (1) Bertanggung jawab dalam menjalankan operasional BMT
- (2) Bertanggung jawab memajukan BMT
- (3) Bertanggung jawab terhadap karyawan BMT
- (4) Mewakili BMT dihadapan Instansi terkait
- (5) Tugas-tugas lainnya sesuai penugasan atasan.

c) Teller / Kasir

Tanggung jawab Teller/Kasir :

- (1) Bertanggung jawab atas tugas-tugas teller/ kasir
- (2) Bertanggung jawab atas keamanan kas
- (3) Melayani transaksi nasabah setor, tarik tunai, pembayaran angsuran dan deposito
- (4) Melakukan entry data
- (5) Membuat laporan kas harian
- (6) Membuat laporan cash opname harian
- (7) Koordinasi dengan seluruh bagian menyangkut dengan kas
- (8) Menerima laporan / klaim tentang kehilangan buku dan uang nasabah
- (9) Mengganti buku tabungan nasabah setelah melapor
- (10) Mengecek transfer tabungan dan pembiayaan setiap pagi
- (11) Mendokumentasikan data-data mengenai kas
- (12) Tidak melayani transaksi bila terdapat ketidak sesuaian tanda tangan
- (13) Tidak melayani transaksi tarik tunai yang diwakilkan kecuali memakai surat kuasa
- (14) Tidak melayani transaksi tarik tunai diatas Rp 25.000.000,- bila belum ada konfirmasi minimal 1 hari sebelum transaksi.
- (15) Tidak melayani transaksi tarik tunai tanpa membawa buku tabungan.
- (16) Tugas-tugas lainnya sesuai penugasan atasan.

d) Bagian pembiayaan

Tanggung jawab Bagian Pembiayaan :

- (1) Menerima dan mencatat permohonan yang masuk
- (2) Menyimpan dan memelihara berkas seluruh pembiayaan
- (3) Membuat laporan bulanan tentang pembiayaan
- (4) Membuat daftar potongan gaji nasabah pembiayaan
- (5) Membuat akad pembiayaan
- (6) Mencatat dan memeriksa pembiayaan kekartu angsuran
- (7) Membuat akad pembiayaan
- (8) Mendata surat surat yang berhubungan dengan pembiayaan
- (9) Mendata surat-surat berharga yang masuk dan keluar
- (10) Tugas-tugas lainnya sesuai penugasan atasan

e) Surveyor

Tanggung jawab surveyor:

- (1) Memeriksa kelengkapan berkas pembiayaan yang akan disurvei
- (2) Wawancara kepada calon nasabah macet dalam pembiayaan
- (3) Menagih setiap nasabah yang diberi surat tagihan
- (4) Menyusun laporan kunjungan nasabah pembiayaan (expedisi)
- (5) Membuat laporan penagihan dari nasabah yang sudah di tagih
- (6) Tugas-tugas lainnya sesuai penugasan atasan.

5. Bagian Pembukuan

Tanggung jawab bagian pembukuan :

- a. Mengecek bukti transaksi harian teller
- b. Mutasi brankas harian
- c. Entry jurnal transaksi harian pada program IBSS
- d. Mencocokkan hasil simpanan dan pembiayaan
- e. Membuat laporan keuangan bulanan, meliputi:
 - 1) Tabel distribusi pendapatan
 - 2) Neraca
 - 3) Laporan laba rugi
 - 4) Laporan arus kas
 - 5) Daftar inventaris

- f. Entry bagi hasil simpanan dan pembiayaan
- g. Membuat laporan keuangan triwulan BMT Raudhah
- h. Membuat laporan keuangan semester BMT Raudhah
- i. Membuat Laporan keuangan tahunan BMT Raudhah
- j. Tugas-tugas lainnya sesuai penugasan atasan

6. Kolektor

Tanggung jawab Pemimpin Seksi Penyelamatan Pembiayaan:

- a. Memastikan kelancaran penagihan cicilan
- b. Membuat surat tagihan nasabah macet
- c. Menagih setiap nasabah yang diberi surat tagihan
- d. Menyusun laporan kunjungan nasabah pembiayaan (expedisi)
- e. Membuat laporan penagihan dari nasabah yang sudah di tagih
- f. Tugas-tugas lainnya sesuai penugasan atasan

F. Kegiatan Yang Sedang Dilakukan BMT Raudhah

1. Penghimpunan Dana (*Funding*)

a. Simpanan

Simpanan adalah tabungan yang dikelola berdasarkan prinsip Bagi hasil yang merupakan investasi yang dilakukan oleh nasabah sebagai pemilik dana (*shahibul maal*) dan BMT Raudhah sebagai pihak yang bebas tanpa pembatasan dari pemilik dana menyalurkan dana nasabah tersebut dalam bentuk pembiayaan kepada usaha-usaha yang menguntungkan dan tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Keuntungan yang didapat dari penyaluran dana oleh BMT Raudhah akan memberi bagi hasil dengan nasabah sesuai dengan *nisbah* yang telah disepakati. Berikut syarat dan ketentuan apabila ingin menggunakan produk tabungan/simpanan:

1) Umum

- a) Penyimpanan adalah anggota BMT Raudhah atau calon anggota BMT Raudhah baik perorangan maupun atas nama kelompok.

- b) Sebagai bukti simpanan, BMT Raudhah menerbitkan Buku simpanan atas nama penyimpan.
 - c) Apabila terdapat perbedaan saldo antara buku simpanan dan pembukuan BMT, maka sebagai petokan dipergunakan saldo yang tercatat pada pembukuan BMT.
 - d) Segala penyalahgunaan dalam bentuk apapun atas buku simpanan menjadi tanggung jawab penyimpanan sepenuhnya.
- 2) Penyetoran dan penarikan
- a) Pas Foto 3x4 (hanya untuk santri) dan Fotokopi identitas diri berupa Kartu Tanda Penduduk (KTP)/Surat Izin Mengemudi (SIM)/Paspor/Kartu Izin Tinggal Terbatas/Tetap (KITAS)/Kartu Izin Menetap Sementara (KIMS) dan pas foto 3x4.
 - b) Mengisi dan menandatangani formulir permohonan pembukaan simpanan
 - c) Penyetoran / penarikan dapat dilakukan setiap hari selama kas buka dan harus disertai buku simpanan.
 - d) Saldo yang tersisa / titip buku, minimal Rp 7.000,-
 - e) Penyetoran dan penarikan minimal Rp 20.000,-
- 3) Kadar keuntungan simpanan
- a) Simpanan diberikan kadar keuntungan melalui bagi hasil yang dibayarkan setiap bulan berikutnya, dan langsung menambah nominal simpanan yang besarnya dihitung atas dasar saldo rata-rata harian.
 - b) Perubahan atas kadar besarnya keuntungan, akan dilakukan tanpa pemberitahuan terlebih dahulu kepada penyimpan.
- 4) Biaya Administrasi
- a) Penyimpanan dikenakan biaya pemeliharaan rekening setiap bulan sebesar Rp 1.000,-.
 - b) Setiap penggantian buku simpanan dikenakan biaya administrasi sebesar Rp 5.000,-.

- c) Setiap penutupan rekening simpanan dikenakan biaya administrasi sebesar Rp 7.000,-.

b. Deposito

Produk deposito pada prinsipnya sama dengan tabungan, akan tetapi dana yang disimpan oleh nasabah hanya dapat ditarik berdasarkan jangka waktu yang telah ditentukan dengan bagi hasil keuntungan yang telah disepakati. Investasi akan disalurkan untuk usaha yang produktif dan halal. Berikut adalah syarat agar dapat menggunakan produk deposito:

- 1) Fotokopi identitas diri berupa KTP/SIM/Paspor/KITAS/KIMS
- 2) Mengisi dan menandatangani akad dan formulir permohonan pembukaan rekening.
- 3) Setoran awal minimal 1.000.000,-
- 4) Mendapat persetujuan oleh komite BMT raudhah.
- 5) Bila dicairkan sebelum jatuh tempo akan dikenakan pinalty yaitu administrasi sebesar Rp 50.000,- dan materai Rp 6.000,- serta tidak mendapat bagi hasil bulan tersebut.
- 6) Mengisi dan melengkapi administrasi yang ada.
- 7) Deposito dapat diperpanjang secara otomatis.
- 8) Deposito hanya dapat dicairkan oleh orang yang bersangkutan, dengan membawa bilyet asli deposito.
- 9) Porsi bagi hasil deposito sebagai berikut:

Tabel 4.1 Jenis Simpanan dan Porsi Bagi Hasil

No	Jenis Simpanan	Lama	Porsi bagi Hasil	
			Nasabah	BMT
1	Mudharabah Biasa (tabungan)	-	30%	70%
2	Deposito (Mudharabah berjangka) 1	3 bulan	40%	60%
3	Deposito (Mudharabah berjangka) 2	6 bulan	50%	50%
4	Deposito (Mudharabah berjangka) 3	12 bulan	60%	40%

(sumber:BMT Raudhah)

2. Penyaluran Dana (*Financing*)

a. Pembiayaan Dengan Akad *Murabahah*

Murabahah merupakan akad jual beli atas barang dengan harga yang disepakati diawal, dimana bank menyebutkan harga pembelian dan margin yang diperoleh bank. Bank dapat mensyaratkan pembeli untuk membayar uang muka (*urbun*). Nasabah membayar kepada BMT Raudhah menurut harga yang diperjanjikan dan harga/ pembayaran tidak berubah selama jangka waktu yang telah disepakati. Produk pembiayaan ini adat digunakan untuk memenuhi kebutuhan usaha seperti modal kerja dan investasi, namun juga dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi (*murabahah konsumtif*).

Berikut syarat dan ketentuan produk pembiayaan *murabahah*:

- 1) Perseorangan:
 - a) Mengisi dan menandatangani surat permohonan pembiayaan
 - b) Menyerahkan fotokopi KTP (suami/istri), kartu keluarga, dan buku nikah
 - c) Pas foto suami/istri ukuran 3x4 masing-masing sebanyak 1 lembar
 - d) Fotokopi NPWP bagi pembiayaan diatas Rp 100.000.000, 00
 - e) Fotokopi agunan seperti sertifikat/Badan Pengawasan Keuangan dan Pembangunan (BPKP) bagi tanah/bangunan dilengkapi dengan fotokopi Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) terakhir serta diupayakan dilengkapi dengan Izin Mendirikan Bangunan (IMB).
- 2) Badan Usaha:
 - a) Mengisi dan menandatangani surat permohonan pembiayaan.
 - b) Fotokopi akta pendirian usaha Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Surat Izin Tempat Usaha (SITU), Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), Izin Gangguan atau *Hinder Ordonantie* (HO).
 - c) Menyerahkan fotokopi KTP (suami/istri), kartu keluarga, dan buku nikah.

- d) Laporan keuangan 6 bulan terakhir.
- e) Fotokopi agunan seperti sertifikat/Akta Camat bagi tanah/bangunan dilengkapi dengan fotokopi Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) terakhir serta diupayakan dilengkapi dengan IMB.

b. Pembiayaan untuk Modal Kerja dengan Akad *Mudharabah*

Pembiayaan untuk modal kerja dengan akad *mudharabah* adalah akad kerjasama antara BMT sebagai pemilik dana penuh (100%) dengan nasabah sebagai pengelola dana (memiliki keahlian) untuk melaksanakan kegiatan usaha tertentu dimana pembagian keuntungan/bagi hasil dihitung dengan menggunakan metode bagi pendapatan antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati.

Jangka waktu pengembalian pokok pembiayaan dan pembagian keuntungan bagi hasil maksimal 12 (dua belas) bulan. berikut syarat dan ketentuannya:

- 1) Perseorangan:
 - a) Mengisi dan menandatangani surat permohonan pembiayaan
 - b) Menyerahkan fotokopi KTP (suami/istri), kartu keluarga, dan buku nikah
 - c) Menyerahkan fotokopi akta pendirian usaha, SIUP, SITU, TDP dan NPWP serta Surat persetujuan suami/istri
 - d) Data keuangan
 - e) Rencana kerja permohonan
 - f) Fotokopi agunan seperti sertifikat/BPKP bagi tanah/bangunan dilengkapi dengan fotokopi PBB terakhir serta diupayakan dilengkapi dengan IMB
- 2) Badan Usaha:
 - a) Mengisi dan menandatangani surat permohonan pembiayaan

- b) Fotokopi akta pendirian usaha SIUP, SITU, TDP, NPWP
- c) Menyerahkan fotokopi KTP pengurus
- d) Data keuangan
- e) Rencana kerja permohonan
- f) Fotokopi agunan seperti sertifikat/BPKP bagi tanah/bangunan dilengkapi dengan fotokopi PBB terakhir serta diupayakan dilengkapi dengan IMB

K. Deskripsi Data Penelitian

1. Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian ini adalah nasabah *Baitul Maal Wat Tamwil* yang telah menabung di BMT Raudhah. BMT Raudhah berada disekitar Pondok Pesantren Ar-Raudhatul Hasanah yang memiliki nasabah santri, ustad/ustadzah, karyawan, maupun masyarakat sekitar BMT. Penulis dalam penelitian mengklasifikasikan karakteristik responden sesuai apa yang telah didapat dari proses wawancara dan observasi, yaitu berdasarkan jenis kelamin, usia, pendidikan, pekerjaan, dan lamanya menabung sebagai saran mengarahkan pada pencarian jawaban terhadap persepsi terhadap BMT (Baitul Maal Wat Tamwil), sebagai berikut:

Tabel 4.2 Karakteristik Responden

No	Nama	Jenis Kelamin	Usia	Pendidikan	Pekerjaan	Lamanya Menabung
1.	Am	P	42	S1	Guru	10 tahun
2.	Du	P	21	SMA	Guru	6 tahun
3.	Nh	P	39	SMA	Satpam	3 tahun
4.	Is	P	43	S1	Guru	12 tahun
5.	Nf	P	40	SMA	Wirausaha	10 tahun
6.	Za	L	38	S2	Dosen	12 tahun
7.	Ih	P	36	S2	Guru	10 tahun
8.	Al	L	45	S1	Guru	20 tahun
9	Rd	L	37	SMA	Wirausaha	5 tahun
10	Dp	P	40	S1	Wirausaha	8 tahun

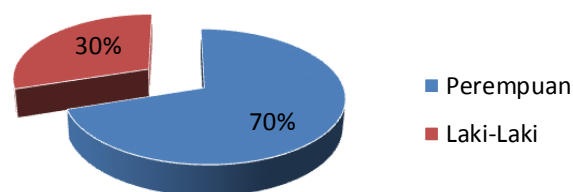
(Sumber: Hasil wawancara yang telah diolah penulis pada Juli 2020)

a. Karakteristik Responden berdasarkan Jenis Kelamin.

Berdasarkan grafik 4.1 menunjukkan bahwa mayoritas responden adalah perempuan sebesar 75%. Hal ini disebabkan karena perempuan lebih pandai dan mampu mengurus keuangannya lebih baik dibandingkan laki-laki.

Grafik 4.1

Karakteristik Responden berdasarkan Jenis Kelamin



Perempuan dengan sifat narutal kemandiriannya dan sadar akan kebutuhan yang diinginkannya pada masa depan membuatnya lebih pandai dalam mengelola keuangannya. Menurut Responden Du mengatakan:

“Banyak manfaat saya menabung. saya bisa membeli handphone, laptop dan kebutuhan-kebutuhan yang mendesak di masa yang akan datang”.³

Pernyataan yang diungkapkan juga dipertegas pula oleh Am yang mengatakan bahwa :

“Uang tabungan saya biasanya untuk jaga-jaga saja dek kan kita tidak tahu apa yang terjadi kedepannya, jadi sebagian gaji saya sisihkan untuk ditabung”.⁴

Walaupun persentasi jenis kelamin perempuan lebih besar jumlahnya daripada laki-laki namun secara melek finansial tidak ada

³ Hasil Wawancara dengan Dahlia Utari, Nasabah BMT Raudhah, tanggal 21 Juli pukul 11.08

⁴ Hasil Wawancara dengan Arlina Marlina, Nasabah BMT Raudhah, tanggal 21 Juli pukul 10.05

perbedaan. Hal tersebut ditunjukkan berdasarkan wawancara saya bersama Bpk Al yang mengatakan bahwa:

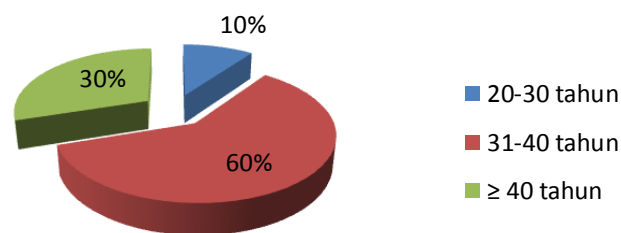
“Saya memang sudah terbiasa menabung, uang tabungan saya bisa saya gunakan untuk persiapan saya apabila ada keperluan yang tidak di sangka- sangka”.⁵

Hal ini disebabkan kedua kategori *gender* memiliki tingkat pendidikan yang sama tinggi serta kemauan yang tinggi untuk mengambil tanggung jawab dalam pengelolaan keuangan pribadi. Lebih lanjut, mayoritas responden memiliki pengetahuan dasar keuangan yang relatif baik, sehingga mereka memahami perencanaan yang efektif dan efisien.

b. Karakteristik Responden menurut Usia

Grafik 4.2

Karakteristik Responden Berdasarkan Usia



Pada kategori responden menurut usia penulis membuat 3 kelompok usia dimana usia termuda responden adalah 20 tahun dan tingkat responden yang paling tua adalah ≥ 40 tahun terdapat 3 responden dan usia yang paling tua adalah 45 tahun.

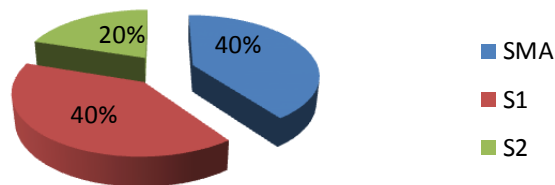
Perilaku menabung responden sangat baik terbukti bahwa dari usia muda sampai usia tua responden masih menerapkan perilaku menabungnya.

⁵ Hasil Wawancara dengan Amman Lingga, Nasabah BMT Raudhah, tanggal 27 Juli pukul 11.00

c. Karakteristik Responden Berdasarkan Latar Belakang Pendidikan

Grafik 4.3

Karakteristik Responden berdasarkan Pendidikan



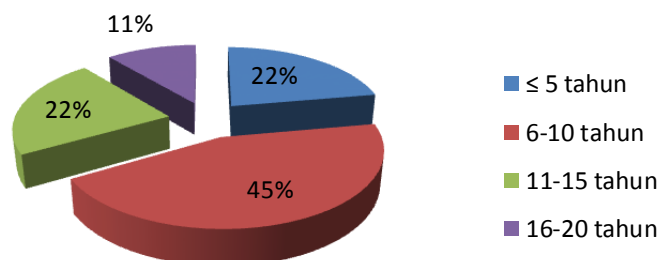
Pada kategori tingkat pendidikan Penulis membuat 3 tingkat jenjang pendidikan, dimana tingkat yang paling rendah adalah SMA tingkat tertinggi adalah S2 sebanyak 2 oarang.

Tingkat pendidikan juga mempengaruhi seseorang dalam mengambil keputusan untuk menabung. Terlebih lagi semakin tinggi pendidikan seseorang maka semakin paham seseorang akan keinginan, kebutuhan untuk mengelolanya.

d. Karakteristik Responden berdasarkan lamanya menabung

Grafik 4.4

Karakteristik Responden berdasarkan lamanya menabung



Pada responden berdasarkan lamanya menabung penulis membuat menjadi 4 kategori yaitu lamanya ≤ 5 tahun sebesar 22% , 6-10 tahun sebesar 45%, 11-15 tahun sebesar 22%, 16-20 tahun sebesar 11%.

Berdasarkan lamanya menabung responden yang penulis teliti adalah responden yang rutin menabung di BMT, terbukti dari wawancara bersama Ibu Du yang mengatakan bahwa:

“saya sudah lama menabung disini, biasanya saya patokkan sebulan

itu 1 juta saya sisihkan untuk ditabung.”⁶

Berdasarkan dari lamnya nasabah menabung membuktikan bahwa nasabah merasakan kemananan dan kepercayaan dalam menabung di BMT Raudhah.

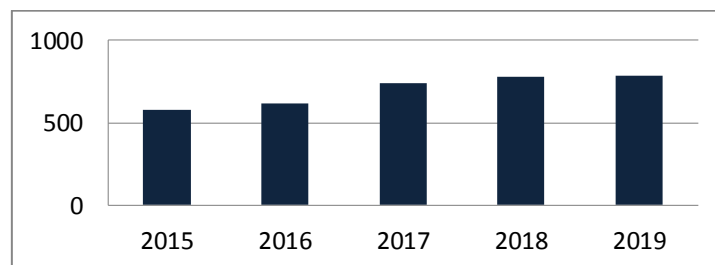
L. Paparan Data Penelitian

1. Jumlah Nasabah

Baitul Maal Wat Tamwil Raudhah adalah lembaga keuangan mikro syariah yang berada di sekitar pondok pesantren Ar-Raudhatul Hasanah Medan. Nasabah yang menabung di BMT Raudhah Medan berasal dari beberapa kalangan santri/santriwati, guru, karyawan/staff, pedagang, maupun masyarakat sekitar. Nasabah umum BMT Raudhah Medan pada tahun 2019 berjumlah 786 nasabah. Jumlah nasabah mengalami peningkatan namun tidak signifikan dari tahun sebelumnya yaitu tahun 2018 yang memiliki 778 nasabah. Jumlah nasabah pada tahun 2015 sebanyak 579, pada tahun 2016 sebanyak 619, dan pada tahun 2018 sebanyak 738 nasabah.

Grafik 4.5

Jumlah Nasabah BMT Raudhah



2. Transaksi Harian di BMT Raudhah Medan

Peningkatan jumlah nasabah yang tidak signifikan hanya sedikit mempengaruhi jumlah transaksi. Murdani selaku Manager BMT Raudhah mengatakan bahwa BMT Raudhah memiliki nasabah yang loyal, rata-rata transaksi dari nasabah umum perharinya bisa mencapai 10 transaksi perharinya, jika dari kalangan santri dan santriwati bisa mencapai 50

⁶ Hasil Wawancara dengan Dahlia Utari, Nasabah BMT Raudhah, tanggal 21 Juli pukul 11.08

transaksi setiap harinya. Walaupun nasabah BMT Raudhah tidak banyak akan tetapi nasabah yang dimiliki BMT Raudhah gemar bertransaksi di BMT Raudhah.

3. Analisa Pengetahuan Nasabah Terhadap *Baitul Maal Wat Tamwil*

BMT (*Baitul Maal Wat Tamwil*) sebagai suatu lembaga keuangan mikro yang berada di Indonesia yang berbasis syariah. *Baitul Maal* lebih mengarah pada usaha-usaha non profit yang mengumpulkan dana dari zakat, infaq, dan shadaqah kemudian disalurkan kepada yang berhak. Sedangkan *Baitul tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial profit untuk menciptakan nilai tambah baru dan mendorong pertumbuhan ekonomi. BMT merupakan lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan prinsip syariah, yang mempunyai tujuan meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan masyarakat dan mempunyai sifat usaha yakni usaha bisnis, mandiri, ditumbuh kembangkan dengan swadya dan dikelola secara profesional.

BMT sesungguhnya merupakan lembaga yang bersifat sosial keagamaan sekaligus komersial. BMT menjalankan tugas sosialnya dengan cara menghimpun dan membagikan dana masyarakat dalam bentuk zakat, infaq, dan shadaqah tanpa mengambil keuntungan. Disisi lain ia mencari dan memperoleh keuntungan melalui kegiatan kemitraan dengan nasabah baik dalam bentuk penghimpunan, pembiayaan, maupun layanan-layanan pelengkap sebagai suatu lembaga keuangan Islam. Peran BMT yang dilakukan adalah melakukan pembinaan dan pendanaan yang berdasarkan sistem syariah. Peran ini menegaskan arti penting prinsip-prinsip syariah dalam kehidupan ekonomi masyarakat.

Sebagai lembaga keuangan yang bersentuhan langsung dengan kehidupan masyarakat kecil yang serba kekurangan baik dibidang ilmu pengetahuan maupun materi, Maka BMT mempunyai tugas penting dalam mengemban misi keislaman dalam segala aspek kehidupan masyarakat. Prinsip operasional yang ditetapkan pada aktivitas di Lembaga Keuangan Syariah Non Bank seperti BMT menggunakan prinsip syariah. Prinsip

Syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam (bersumber dari Al-Quran dan Hadits) antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana atau pembiayaan kegiatan usaha atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan Syariah Hukum Islam. Kegiatan operasional BMT harus memperhatikan perintah dan larangan Al-Quran dan Hadits. Larangan terutama berkaitan dengan kegiatan BMT dapat diklasifikasikan sebagai riba.

Di sekitar pondok pesantren Ar-Raudhatul Hasanah hanya ada satu Lembaga Keuangan Mikro Syariah yaitu BMT Raudhah. BMT Raudhah berdiri di sekitaran masyarakat dan membantu perekonomian umat yang membutuhkan dalam permodalan usaha. BMT Raudhah Medan ini telah dipercayai masyarakat karena lembaga keuangan ini yang mengelola adalah dibawah naungan pondok pesantren Ar-Raudhatul Hasanah. BMT Raudhah menjadi salah satu pilihan lembaga keuangan dalam sarana menginvestasikan hartanya, agar dapat merencanakan (*preparing*) dan mengatur (*manage*) keuangan di masa depan. Maka dari itu bagaimanakah penilaian nasabah terhadap BMT Raudhah, bagaimanakah antusias nasabah terhadap BMT Raudhah. Dan atas dasar inilah peneliti akan menganalisa bagaimana tanggapan dan pengetahuan tentang BMT Raudhah, dalam penelitian ini peneliti menemukan beberapa hal diantaranya.

a. BMT Raudhah Medan

Tabel 4.3

Tanggapan Responden terhadap BMT Raudhah

Tanggapan Responden	Frekuensi
Sangat Tidak Menyenangkan	-
Tidak Menyenangkan	-
Ragu-Ragu	-
Menyenangkan	2
Sangat Menyenangkan	8
Jumlah	10

Penulis memberikan pertanyaan kepada responden yang

menanyakan bagaimana tanggapan mereka tentang *Baitul Maal Wat Tamwil* Raudhah Medan dan pertanyaannya adalah :

- 1) Apa yang Bapak/Ibu ketahui tentang *Baitul Maal Wat Tamwil*?
- 2) Bagaimana pendapat Bapak/Ibu tentang adanya BMT Raudhah?

Dari kedua pertanyaan tersebut penulis menemukan beberapa jawaban yang menunjukkan bahwa nasabah sudah paham dengan konsep BMT.

Ibu Ih mengatakan bahwa BMT merupakan lembaga tempat Simpan Pinjam yang berdasarkan aturan syariah. Dan juga diperjelas oleh Ibu Is yang mengatakan bahwa BMT itu tempat simpan pinjam yang berdasarkan nilai islami yang tidak menggunakan bunga tetapi menggunakan sistem bagi hasil. Berdasarkan hasil wawancara dan observasi peneliti bahwa nasabah sudah mengetahui apa itu BMT.

BMT yang menjalankan usahanya dengan sistem syariah atau bagi hasil telah dipahami dan diketahui sebagian nasabah, yang diungkapkan oleh Is sebagai berikut:

“sistem yang digunakan sistem bagi hasil”⁷

Juga diperjelas oleh Za yang mengatakan bahwa:

“sitemnya yang istilahnya secara islami tanpa riba, kalau BMT tidak ada persentasi diawalnya. Di konvensional sudah jelas bunganya ditentukan di awal. Kalau BMT brdasarkan bagi hasil dari kegiatan usaha kita itu”.⁸

Ketika penulis mewawancarai tentang program yang dilakukan BMT nasabah mengetahui. Am mengatakan :

“ooo kalau mau puasa itu ada pinjaman untuk lebaran namanya”⁹

Ketika nasabah mengetahui program-program yang dilakukan BMT maka nasabah ikut serta dalam membangun program tersebut dikarenakan nasabah BMT Raudhah adalah nasabah yang loyal terhadap

⁷ Hasil Wawancara dengan Ismaini, Nasabah BMT Raudhah, tanggal 27 Juli pukul 09.05

⁸ Hasil Wawancara dengan Zainal Abidin, Nasabah BMT Raudhah, tanggal 27 Juli pukul

10.00

⁹ Hasil Wawancara dengan Arlina Marlina, Nasabah BMT Raudhah, tanggal 21 Juli pukul

10.05

BMT dan nasabah yang ingin ikut juga mengembangkan BMT Raudhah. Terbukti dari wawancara penulis bersama Za yang mengatakan:

“saya dukung dan ikut serta apa saja yang dilakukan BMT Raudhah, karena kalau BMT Raudhah kuat maka pesantren dan masyarakat sekitar pesantren juga kuat, kalau bisa semua guru-guru menabung dan juga meminjam di BMT Raudhah. Kalau BMT Raudhah kuat, keuangan diatur semua InsyaAllah sejahtera semua bisa meminjam untuk usaha jadi ekonomi keluarga meningkat, anak-anak pun bisa sampai ke jenjang pendidikan yang diharapkan. Saya senang dengan BMT Raudhah ini, saya membangun usaha sekolah diawali dengan meminjam modal di BMT Raudhah. Sekarang Alhamdulillah sekolah saya sudah besar dan berjalan dengan baik di daerah Deli Tua, BMT Raudhah banyak membantu saya”.¹⁰

Walaupun ada sebagian responden yang mengetahui sedikit lebih banyak mengenai fungsi dan sistem yang ada di BMT dikarenakan pendidikannya yang setingkat lebih tinggi. Lebih menambahkan pemahaman tentang lembaga keuangan BMT ini jauh lebih luas.

Mayoritas mempercayai untuk menyimpan uang di BMT dikarenakan adanya integrasi yang terjadi oleh BMT Raudhah dengan Pondok Pesantren Ar-Raudhatul Hasanah. Kotler mengatakan bahwa Persepsi adalah suatu proses yang mana seseorang tersebut menyeleksi, mengatur serta menginterpretasikan informasi-informasi yang masuk untuk menciptakan gambaran dari keseluruhan yang memiliki arti.

Persepsi yang diperoleh dari suatu stimulus berupa sensasi yang diterima, kondisi lingkungan sekitar dan kondisi masing-masing individu. Dari berbagai persepsi yang diungkapkan responden tidak lebih karena adanya stimulus yang diterima atau yang telah ada pada setiap individu. Sehingga persepsi setiap responden berbeda-beda tergantung dari pengetahuan responden terhadap BMT itu sendiri. Ketika stimulus yang diperoleh responden besar maka akan lebih jelas sebuah persepsi itu diterima. Apabila stimulus yang diterima hanya sedikit maka akan sedikit

¹⁰ Hasil Wawancara dengan Zainal Abidin, Nasabah BMT Raudhah, tanggal 27 Juli pukul 10.00

persepsi yang didapat dari suatu responden. Seperti responden Za memiliki pendidikan yang lebih tinggi dibandingkan responden yang lain.

4. Analisa Perilaku Menabung Nasabah di BMT Raudhah

Dalam melakukan suatu tindakan setiap individu tentu mempunyai pertimbangan – pertimbangan tertentu. Dalam teori ekonomi mikro perilaku nasabah dalam melakukan sesuatu didorong oleh suatu kepentingan dan kebutuhan. Sebagai seorang konsumen, nasabah secara rasional akan berusaha mencapai kepuasan maksimal dalam rangka memenuhi kebutuhannya. Nasabah akan mempertimbangkan keuntungan dan kerugian menjadi suatu nasabah suatu lembaga keuangan. Jika lembaga keuangan tersebut banyak memberikan keuntungan dan kemudahan baginya maka ia akan memilih menjadi nasabah lembaga keuangan tersebut.

Jenis tabungan yang banyak diminati nasabah adalah tabungan mudharabah. Nasabah dalam memutuskan untuk menabung melalui lima urutan tahap-tahap proses keputusan pembelian. Proses tersebut yaitu pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan menabung, dan evaluasi pasca menabung. Lima tahap proses pembelian sangat relevan terhadap keputusan pembelian yang kompleks.

Pada tahap pengenalan kebutuhan rata-rata nasabah memilih menabung untuk simpanan pada masa yang akan datang yang tidak terduga-duga. Menabung juga mengajarkan hidup menjadi lebih hemat dan tidak berlebihan ataupun boros dalam menghabiskan uang. Seperti wawancara peneliti dengan Ibu Du yang mengatakan “...iya kak saya menabung disini untuk simpanan saya saja, manatau ada kebutuhan saya yang mendesak di masa yang akan datang jadinya saya sudah ada persiapan.”¹¹

Sebagian besar nasabah mendapat informasi tentang menabung dari lingkungan sekitar. Dikarenakan posisi BMT Raudhah yang berada di sekitar Pondok Pesantren Ar-Raudhatul Hasanah membuat para nasabah umum yang terdiri dari Guru, staff, pedagang maupun masyarakat sekitar

¹¹ Hasil Wawancara dengan Dahlia Utari, Nasabah BMT Raudhah, tanggal 21 Juli pukul 11.08

memilih menabung di BMT Raudhah. Seperti wawancara penulis dengan Nh yang mengatakan “... saya awal bekerja disini melihat BMT Raudhah lalu saya pelajari dan diberitahu teman-teman juga bahwa menabung di BMT Raudhah aman, dan saya pelajari juga dan inipun usaha yang dimiliki pesantren pasti orang-orangnya amanah.”¹²

Pada tahap evaluasi alternatif, kriteria yang menjadi pertimbangan nasabah dalam melakukan menabung di BMT Raudhah adalah rasa aman, lokasi dan pelayanan. Nasabah juga memiliki rekening tabungan di Bank Umum lainnya akan tetapi nasabah lebih memilih untuk menabung di BMT Raudhah. Seperti wawancara penulis dengan Al yang mengatakan “iya saya punya rekening tabungan di beberapa bank umum, tetapi saya hanya menabung di BMT Raudhah. Rekening saya di bank lainnya hanya untuk penyaluran gaji saja. Kalau untuk menabung saya lebih suka menabung disini karena dekat tempat saya kerja terus juga karena tidak perlu banyak waktu untuk saya menabung. Kalau ditempat lain kan saya harus meluangkan waktu untuk keluar dan mengantri.”¹³

Terdapat banyak faktor yang memengaruhi nasabah dalam memilih tempat untuk menipkan uangnya pada tahap keputusan menabung nasabah. Alasan nasabah memilih menabung di BMT Raudhah dibandingkan lembaga keuangan lainnya adalah pertama karena jaminan rasa aman dikarenakan BMT Raudhah yang merupakan usaha pondok pesantren, kedua karena lokasi yang dekat dengan tempat tinggal maupun tempat kerja, yang ketiga dikarenakan pelayanan yang baik oleh staff BMT Raudhah.

Cara menabung nasabah di BMT Raudhah dari 10 nasabah ada 4 nasabah yang mengatakan menabung harus minimal sebulan sekali yang diungkapkan oleh Du yang mengatakan “...iya saya menabung di BMT harus diwajibkan dan ditanamkan dalam diri untuk kebutuhan saya di masa depan, pokoknya dalam 1 bulan itu saya harus menabung satu juta

¹² Hasil Wawancara dengan Nur Hasanah, Nasabah BMT Raudhah, tanggal 21 Juli pukul 11.30

¹³ Hasil Wawancara dengan Amman Lingga, Nasabah BMT Raudhah, tanggal 27 Juli pukul 11.00

perbulannya. Biasanya yang udah udah saya gunakan uang tabungan saya untuk kebutuhan saya membeli laptop dan handphone. Sisanya untuk jaga-jaga saya di masa depan”¹⁴ dan ada 4 nasabah juga yang mengatakan menabung tergantung situasi keuangan mereka, dimana nasabah menabung apabila semua kebutuhan dan keperluannya sudah terpenuhi dan uang yang tersisa dapat ditabung tapi sebisa mungkin mereka harus tetap menabung. Sebagian besar nasabah yang menabung atas kehendaknya sendiri dikarenakan nasabah yang peneliti wawancarai telah memiliki latar belakang pendidikan yang tinggi dan sudah paham akan perencanaan keuangan.

Kepuasan nasabah dalam menabung terletak dari pelayanan yang didapatkan oleh nasabah. Nasabah yang merasa puas akan terdorong untuk melakukan kegiatan menabung kembali, sedangkan apabila nasabah merasa tidak puas maka nasabah akan kecewa dan menghentikan kegiatan menabung. Mayoritas nasabah BMT Raudhah setelah melakukan transaksi di BMT Raudhah akan melakukan transaksi kembali di BMT Raudhah. Loyalitas nasabah tercermin dari tindakan nasabah yang melakukan kegiatan menabung berulang kali. Mayoritas responden yang peneliti wawancarai menyatakan bahwa meskipun mereka memiliki rekening tabungan di Bank lain, namun mereka tetap menabung di BMT Raudhah. Nasabah lainnya bahkan menyatakan tidak terpengaruh pada promosi apapun yang ditawarkan di tempat lain.

Menurut Teori Perilaku Terencana (TPB) terdapat tiga komponen yaitu, sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan kontrol perilaku persepsian.

a. Sikap terhadap perilaku (*Attitudes Toward Behavior/ ATB*)

Sikap terhadap perilaku merupakan suatu evaluasi menyeluruh seseorang dalam melakukan sesuatu perilaku. Seseorang percaya bahwa melakukan sesuatu perilaku tertentu akan mengarahkan ke hasil-hasil yang positif. *Attitudes Toward Behavior* (ATB) dipengaruhi oleh *Behavioral Beliefs* (BB) dan *Evaluation* (Ev). BB berkaitan dengan

¹⁴ Hasil Wawancara dengan Dahlia Utari, Nasabah BMT Raudhah, tanggal 21 Juli pukul 11.08

kepercayaan individu mengenai suatu sikap yang akan dilakukan sehingga beliefs ini menyangkut apa yang dipercayai dan diyakini individu yang dijadikan landasan untuk suatu konsekuensi. Sedangkan Ev adalah evaluasi mengenai keuntungan dan kerugian yang akan diderita ketika melakukan suatu perilaku.

Seperti wawancara penulis dengan pertanyaan

1) Kenapa Bapak/Ibu memilih menabung di BMT Raudhah?

Pertanyaan tersebut dijawab oleh responden Am yang mengatakan:

“... saya menabung disini karena tidak ada riba nya, lalu enak menabung disini lokasi dekat pekerjaan dan pelayanannya pun cepat kak saya tidak perlu menunggu waktu lama untuk mengantri..”¹⁵

lalu juga diperjelas oleh responden Am yang mengatakan:

“...karena sesuai syariah, lokasi dekat dengan pekerjaan saya, karena saya sering menabung disini saya juga dipercaya oleh pihak BMT untuk dapat meminjam uang dan mengembangkan usaha saya menjadi lebih besar lagi”.¹⁶

lalu juga diperjelas oleh responden Nf yang mengatakan:

“...karena syariah kak, lalu karena BMT ini punya pesantren jadi lebih nyaman aja nabung disini..”.¹⁷

Seseorang percaya bahwa melakukan sesuatu perilaku tertentu akan mengarahkan ke hasil-hasil yang positif, maka dia akan mempertahankan sikap yang baik dalam melakukan perilaku tersebut. Dan sebaliknya seseorang yang percaya melakukan perilaku tertentu yang mengarah negatif maka akan mempertahankan sikap yang kurang baik.

Dengan demikian perilaku menabung nasabah didasarkan oleh anjuran agama yang melarang riba dan bertransaksi berdasarkan prinsip

¹⁵ Hasil Wawancara dengan Arlina Marlina, Nasabah BMT Raudhah, tanggal 21 Juli pukul 10.05

¹⁶ Hasil Wawancara dengan Zainal Abidin, Nasabah BMT Raudhah, tanggal 21 Juli pukul 10.00

¹⁷ Hasil Wawancara dengan Nurhafifa, Nasabah BMT Raudhah, tanggal 27 Juli pukul 09.20

syariah. Sikap juga menyangkut faktor pelayanan yang baik dan waktu yang efisien serta biaya administrasi yang rendah. Seperti yang telah dipaparkan sebelumnya. Lokasi, pelayanan dan waktu serta biaya administrasi ini menyangkut keuntungan nasabah dalam melakukan suatu perilaku menabung di BMT Raudhah. Sehingga ketiganya merupakan suatu kesatuan wujud dari *behavioral beliefs* yang telah terjadi evaluation. Makna pelayanan yang baik adalah ramah. Disisi lain, makna waktu yang efisien adalah fleksibilitas dan kecepatan pelayanan yang diberikan. Hal tersebut membuat kesan pada nasabah bahwa BMT Raudhah memberikan pelayanan dengan kenyamanan prima pada nasabah dalam melakukan transaksi. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa *behavioral beliefs* kedua setelah agama adalah pelayanan kenyamanan yang didapatkan ketika berada di BMT Raudhah pada saat melakukan transaksi menabung.

b. Norma Subjectif (*Subjective Norm*)

Norma Subjectif adalah persepsi atau pandangan seseorang terhadap kepercayaan-kepercayaan orang lain yang akan mempengaruhi niat untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku yang sedang dipertimbangkan. Kepercayaan tersebut berdasarkan referent, referent adalah individual atau grup yang menjadi suatu titik referensi untuk mengarahkan perilaku.

Norma Subjective sendiri dipengaruhi oleh *Normative Beliefs*(NB) dan *Motivation to Comply*(MtC). NB sendiri adalah suatu dorongan yang diberikan oleh orang-orang yang berpengaruh bagi individu mengenai setuju atau tidaknya individu melakukan suatu perilaku. Sehingga ketika orang yang berpengaruh tersebut menyetujui maka individu akan menunjukkan suatu perilaku yang dikehendakinya tersebut. MtC adalah motivasi untuk memenuhi harapan-harapan orang yang berpengaruh tersebut.

Seperti wawancara penulis dengan pertanyaan

- 1) Apakah menabung di BMT itu keinginan bapak/ibu sendiri atau dorongan dari orang lain?

2) Apakah keluarga atau teman dekat bapak/ibu menyetujui menabung di BMT Raudhah?

Pertanyaan tersebut dijawab oleh responden Am yang mengatakan:

“...saya menabung di BMT atas kehendak dan kemauan saya sendiri, suami saya tahu saya menabung disini malah mendukung kalau saya menabung disini.”¹⁸

Lalu diperjelas juga oleh responden Du yang mengatakan :

“... kemauan saya sendiri kak, justru malah teman-teman saya yang menanya ke saya bagaimana menabung di BMT jadinya mereka ikut tertarik juga menabung di BMT”¹⁹

Lalu diperjelas juga oleh responden Al yang mengatakan”

“...kalau dorongan dari orang lain gak ada sih, saya menabung untuk kebutuhan saya sendiri untuk keluarga jadi emang menabung kebutuhan saya untuk keperluan mendesak keluarga saya.”²⁰

Tingkat pendidikan responden yang baik yang sadar akan pentingnya menabung bahwa mereka sudah mengetahui pentingnya menabung, kesadaran menabung responden dipengaruhi oleh keluarga. Dimana keluarga yang memberi dorongan agar terus melakukan hal yang positif.

Norma Subjective merupakan tekanan sosial untuk menunjukkan suatu perilaku. Sehingga ketika adanya keterbukaan maka tekanan sosial tersebut tidak terlalu kentara. Namun, sugesti yang diberikan orang-orang terdekat tersebut menumbuhkan motivasi untuk melakukan suatu perilaku. Keluarga menjadi normative beliefs pertama karena kehadirannya secara intensional sangat sering bersinggungan.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa keberadaan keluarga mempengaruhi seseorang untuk memilih BMT Raudhah melalui interaksi sugesti yang diberikan faktor manusia tersebut.

¹⁸ Hasil Wawancara dengan Arlina Marlina, Nasabah BMT Raudhah, tanggal 21 Juli pukul 10.05

¹⁹ Hasil Wawancara dengan Dahlia Utari, Nasabah BMT Raudhah, tanggal 21 Juli pukul 11.08

²⁰ Hasil Wawancara dengan Amman Lingga, Nasabah BMT Raudhah, tanggal 27 Juli pukul 11.00

c. Kontrol Perilaku Persepsian (*perceived behavioral control*)

Kontrol Perilaku Persepsian didefinisikan sebagai kemudahan atau kesulitan persepsian untuk melakukan perilaku. Perlu diperhatikan di dalam teori perilaku perencanaan, jika niat-niat menunjukkan keinginan seseorang untuk mencoba perilaku tertentu, kontrol persepsian lebih kepada mempertimbangkan beberapa konstrain-konstrain yang realistis yang mungkin terjadi.

Kontrol Perilaku Persepsian dipengaruhi dua hal yaitu, *control beliefs*(CB) dan *perceive power control* (PPC). CB merupakan kepercayaan mengenai hambatan dan kemudahan melakukan sesuatu. Sehingga ketika seseorang individu memiliki banyak kemudahan dan sedikit hambatan maka secara intensional individu tersebut melakukannya. PPC adalah kekuatan seberapa besar individu mencoba untuk menunjukkan perilakunya ditengah kepercayaan yang telah ia pegang. Keduanya, secara motivasional dapat dipengaruhi kontrol perilaku persepsian yang mana dapat dipengaruhi oleh masa lalu. Baik dari pengalaman yang dialami individu maupun orang lain.

Seperti wawancara penulis dengan pertanyaan:

- 1) Apa keuntungan/hambatan Bapak/Ibu menabung di BMT Raudhah?
- 2) Apakah bapak/ibu mempercayai uang bapak/ibu kepada BMT Raudhah?

Pertanyaan tersebut dijawab oleh responden Du yang mengatakan:

“...iya saya menabung di BMT harus diwajibkan dan ditanamkan dalam diri untuk kebutuhan saya di masa depan, pokoknya dalam 1 bulan itu saya harus menabung satu juta perbulannya. Biasanya yang udah udah saya gunakan uang tabungan saya untuk kebutuhan saya membeli laptop dan handphone. Sisanya untuk jaga-jaga saya di masa depan. Kalau keuntungan banyak sekali saya menabung di BMT Raudhah kalau hambatannya tidak ada karena saya pure untuk menabung saja”²¹

²¹ Hasil Wawancara dengan Dahlia Utari, Nasabah BMT Raudhah, tanggal 21 Juli pukul

namun ada juga responden yang belum rutin menabung di BMT Raudhah seperti yang diungkapkan responden Nh yang mengatakan:

“...saya sih biasanya menabung liat-liat pendapatan dan pengeluaran saya kak, pendapatan saya alhamdulillah tetapi banyak juga keperluan yang saya butuhkan. Jadi saya menabung kalau semua kebutuhan saya sudah terpenuhi lalu jika ada uang yang bisa disimpan untuk ditabung maka saya akan tabung. Kalau keuntungan karna tidak ada potongannya yaaa, kalau hambatan paling karena BMT tidak ada ATM maka saya tidak bisa ngambil uang kalau BMT Tutup”²²

lalu juga diperjelas oleh responden Al yang mengatakan :

“saya menabung liat situasi dan kondisi, tapi saya sering juga menabung walaupun sedikit-sedikit, enaknya menabung di BMT Raudhah ya gini sedikit-sedikit tidak apa apa, kalau menabung di Bank kan kita harus ngumpulkan dulu kalau uda banyak baru kita tabungkan ke bank karena malu juga kan ke bank nabungnya dikit dikit hehehee kalau hambatan karena tidak ada ATM nya. Tapi menurut saya banyakan keuntungan dari pada hambatan hehe”²³

Kontrol Perilaku Persepsian ditentukan oleh kepercayaan-kepercayaan control (*control beliefs*). Kepercayaan-kepercayaan kontrol didefinisikan sebagai kepercayaan-kepercayaan yang dimiliki oleh individual mengenai sumber-sumber daya dan kesempatan-kesempatan yang dimilikinya untuk mengantisipasi halangan yang dihadapinya. Halangan yang dihadapi nasabah adalah karena tidak ada ATM yang dapat mengambil uang kapanpun. CB merupakan kemudahan dalam menabung erat kaitannya dengan perilaku persepsian, dan halangannya dapat berupa pendapatan yang sudah digunakan terlebih dahulu dan uang yang tidak bisa diambil sewaktu-waktu karena tidak BMT tidak ada ATM. PPC nasabah dapat menabung secara rutin dengan

11.08

²² Hasil Wawancara dengan Nur Hasanah, Nasabah BMT Raudhah, tanggal 21 Juli pukul

11.30

²³ Hasil Wawancara dengan Amman Lingga, Nasabah BMT Raudhah, tanggal 27 Juli pukul

11.00

kepercayaan dan keputusannya menabung di BMT Raudhah terbukti dari lamanya nasabah menabung di BMT Raudhah.

5. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menabung di BMT Raudhah Medan

Perilaku terbentuk setelah melewati keseluruhan dari aktivitasnya, yaitu unsur kepentingan, kebutuhan, motivasi dan sikap yang potensial dapat menjelaskan perilaku tertentu. Oleh karena itu kepentingan seseorang melandasi perilakunya, dengan kata lain perilaku seseorang itu banyak dipengaruhi oleh kepentingannya. Walaupun demikian patut disadari bahwa perilaku seseorang tidak saja dipengaruhi oleh faktor internal, namun juga dapat dipengaruhi oleh faktor eksternal yang merupakan respon spontan terhadap kondisi tertentu.

Berdasarkan definisi perilaku yang telah dikemukakan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa perilaku adalah segala kegiatan yang dilakukan seseorang yang secara langsung dapat diamati dalam melaksanakan tugas, fungsi dan perannya.

Sedangkan menabung adalah sebuah kegiatan menyisihkan sebagian dari pendapatannya untuk dikumpulkan sebagai cadangan di hari depan. Menurut Werneryd dalam bukunya yang berjudul *The Psychology of Saving: A Study on Economic Psychology* menyatakan bahwa perilaku menabung suatu pengaturan dimana suatu konsumsi ditunda demi keamanan di kehidupan mendatang. Perilaku menabung sendiri mensyaratkan seseorang untuk bisa disiplin dalam hal mengatur keuangan demi terpenuhinya kebutuhan di masa depan. Menabung sebagai sifat hemat dapat dijadikan sifat positif apabila dengan konsisten akan meningkatkan kualitas hidup yang lebih baik. Menabung dimaksudkan juga sebagai suatu tindakan yang dilakukan dengan tidak menghabiskan uang untuk periode saat ini karena untuk digunakan di masa depan.

Penulis memberikan pertanyaan kepada responden yang menanyakan bagaimana perilaku menabung nasabah di *Baitul Maal Wat Tamwil* Raudhah Medan dan pertanyaannya adalah :

- 1) Apa yang membuat Bapak/Ibu memilih menabung di BMT Raudhah dibandingkan lembaga keuangan lain?
- 2) Apakah bapak/ibu rutin menabung di BMT Raudhah?

Dari kedua pertanyaan tersebut penulis menemukan beberapa jawaban dan penulis menyimpulkan faktor yang mempengaruhi nasabah menabung di BMT Raudhah. Berdasarkan hasil wawancara dan observasi bahwa nasabah menabung di BMT Raudhah berdasarkan faktor pendapatan, pribadi, lokasi, kepercayaan dan pelayanan.

a. Faktor Lokasi

Lokasi BMT adalah tempat dimana diperjual belikannya produk yang dimilikinya. Lokasi adalah tempat mengoperasikan produk-produk BMT dan untuk mengatur serta mengendalikan perbankan sesuai dengan prinsip-prinsip syariat islam.

Nasabah harus merasa nyaman dengan tata letak BMT. Mulai saat nasabah memasuki halaman bmt, memarkirkan kendaraannya, keteduhan halaman parkir, kemudian pencapaian kantor depan (*front office*) dimana nasabah bisa melakukan transaksi, kenyamanan uang dalam tata letak teller, customer service, dan rak-rak aplikasi, meja untuk mengisi aplikasi, ruang tunggu, tata penerangan ruangan, sampai pada sistem antrian layanan.

Lokasi BMT Raudhah yang berada disekitar wilayah pesantren membuat nasabah seperti guru dan masyarakat sekitar memilih mengambil keputusan menabung di BMT Raudhah. Hal tersebut diungkapkan oleh Is yang mengatakan:

“... saya menabung di BMT Raudhah karena lokasinya yang dekat dengan tempat kerja saya, saya bisa menabung ketika jam istirahat jadi saya tidak perlu banyak waktu untuk keluar-keluar lagi. kalau di bank lain kan saya harus nyiapkan waktu khusus untuk bisa pergi. Dan disini pun saya tidak perlu mengantri waktu lama.”²⁴

Lalu diungkapkan juga oleh Ih yang mengatakan:

²⁴ Hasil Wawancara dengan Ismaini, Nasabah BMT Raudhah, tanggal 21 Juli pukul 09.05

“...saya menabung disini karena pertama lokasi yang dekat dengan rumah dan pekerjaan saya, kedua karena saya sudah kenal dengan orang-orang yang ada di BMT ini..”²⁵

Dari hasil wawancara tersebut bahwa lokasi dipilih karena kedekatan antara tempat tinggal atau tempat kerja nasabah dengan lokasi BMT Raudhah. Kotler menyatakan bahwa faktor-faktor yang dipertimbangkan dalam memilih lokasi adalah:

- 1) Akses, misalnya lokasi yang mudah dilalui atau mudah dijangkau sarana transportasi umum.
- 2) Visibilitas, misalnya lokasi dapat dilihat dengan jelas dari tepi jalan.
- 3) Tempat parker yang luas dan aman.
- 4) Lingkungan, yaitu daerah sekitar yang mendukung jasa yang ditawarkan.

b. Faktor Kepercayaan

Perkembangan kepercayaan atau ekspektasi positif dari pelanggan, seharusnya menjadi komponen fundamental dari strategi pemasaran yang ditujukan untuk mengarah pada penciptaan hubungan nasabah sejati. Nasabah harus mampu merasakan bahwa dia dapat mengandalkan perusahaan, bahwa perusahaan dapat dipercaya. Akan tetapi, untuk membangun kepercayaan membutuhkan waktu lama dan hanya dapat berkembang setelah seorang individu mengambil resiko dalam berhubungan dengan mitranya. Hal ini menunjukkan bahwa membangun hubungan yang dapat dipercaya akan lebih mungkin terjadi dalam sektor industry tertentu terutama yang melibatkan pengambilan resiko oleh pelanggan dalam jangka pendek atau jangka panjang.

Seperti yang diungkapkan oleh Al yang mengatakan:

“... ya saya menabung disini karena saya percaya terhadap BMT

²⁵ Hasil Wawancara dengan Irma Handayani, Nasabah BMT Raudhah, tanggal 21 Juli pukul 10.20

Raudhah karena BMT Raudhah lembaga keuangan yang dimiliki oleh pesantren, jadi tidak akan membawa kabur uang saya.. seperti kasus kebanyakan BMT yang membawa kabur uang nasabahnya lalu BMT nya tutup. Insyaallah BMT Raudhah amanah dalam mengelola uang nasabahnya termasuk uang saya hehe terbukti dari lamanya saya menabung disini”²⁶

Lalu diungkapkan juga oleh Nf yang mengatakan:

“... saya awal mula menabung disini karena saya jalankan usaha laundry di pesantren, tapi sekarang sudah tidak lagi. walaupun rumah saya agak jauh dari pesantren tapi karena saya sudah lama menabung disini saya sudah percaya dengan karyawan-karyawannya dan BMT ini juga milik pesantren jadi saya tetap menabung disini”²⁷

Menurut hasil wawancara penulis dengan Manager BMT Raudhah Bapak Murdani mengatakan bahwa:

“... iya BMT Raudhah ini tinggal menjalankan usahanya saja, kita sudah lama berdiri nasabah sudah mengenal BMT Raudhah. Kami menjalankan usaha ini berlandaskan kepercayaan nasabah. Yang selalu kami jaga adalah kepercayaannya dan pelayanan yang selalu kami berikan kepada nasabah sehingga nasabah-nasabah yang kami miliki merasa nyaman dalam menabungkan uangnya di BMT Raudhah”²⁸

BMT Raudhah merupakan usaha yang dibawahhi oleh Pondok Pesantren Ar-Raudhahtul Hasanah. Nasabah yang menabung di BMT Raudhah tidak merasa khawatir akan tabungan yang dimilikinya karena nilai pesantren yang berlandaskan agama yang mengajarkan bahwa amanah adalah suatu hal yang harus dijalankan dan dijaga.

Kepercayaan terbukti berpengaruh terhadap perilaku

²⁶ Hasil Wawancara dengan Amman Lingga, Nasabah BMT Raudhah, tanggal 27 Juli pukul 11.00

²⁷ Hasil Wawancara dengan Nurhafifa, Nasabah BMT Raudhah, tanggal 27 Juli pukul 09.20

²⁸ Hasil Wawancara dengan Bapak Murdani, Manager BMT Raudhah, tanggal 27 Juli pukul 11.30

menabung di BMT Raudhah. Temuan ini bisa dijelaskan bahwa tinggi rendahnya kepercayaan nasabah mempengaruhi kuat lemahnya minat menabung di BMT Raudhah. Pengaruh kepercayaan terhadap perilaku menabung adalah positif, artinya bahwa ketika kepercayaan semakin meningkat maka minat menabung juga semakin kuat.

c. **Faktor Pelayanan**

Kualitas pelayanan sebagai ukuran seberapa bagus tingkat layanan yang diberikan mampu sesuai dengan ekspektasi nasabah, dimana diwujudkan melalui pemenuhan kebutuhan dan keinginan nasabah serta ketepatan penyampaian untuk mengimbangi harapan nasabah . Pelayanan merupakan perilaku produsen dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen demi tercapainya kepuasan pada konsumen itu sendiri.

Penulis mewawancarai Za yang mengatakan:

“... Puas. Saya sangat puas dengan pelayanan BMT Raudhah. Terutama pelayanan Dillah sebagai Customer Service yang selalu siap siaga atas keperluan-keperluan semua nasabahnya termasuk saya.”²⁹

Kualitas pelayanan lebih menitikberatkan pada kepuasan pelanggan, dimana kualitas pelayanan berpusat pada upaya pemenuhan kebutuhan dan keinginan pelanggan serta ketepatan penyampaiannya untuk mengimbangi harapan pelanggan. Pelayanan terbaik pada pelanggan dan tingkat kualitas dapat dicapai secara konsisten dengan memperbaiki pelayanan dan memberikan perhatian khusus pada standar kinerja karyawan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Nh yang mengatakan:

“ saya kenal dengan karyawan-karyawannya, kenal banget malah.. ramah-ramah dan juga cepat dalam melayani nasabahnya. Saya kalau menabung di BMT Raudhah semua segala keperluan cepat ditangani. Enak nabung di BMT Raudhah tidak perlu ngantri lama.

²⁹ Hasil Wawancara dengan Zainal Abidin, Nasabah BMT Raudhah, tanggal 27 Juli pukul 10.00

Puas dengan layanan yang diberikan BMT Raudhah.”³⁰

Menurut Kasmir dasar-dasar pelayanan yang harus diberikan:

- 1) Berpakaian rapi dan bersih
- 2) Percaya diri, bersikap akrab dan penuh senyum
- 3) Menyapa dengan lembut dan berusaha menyebutkan nama jika kenal
- 4) Tenang, sopan hormat serta tekun mendengarkan setiap pembicaraan
- 5) Berbicara dengan bahasa yang baik dan benar
- 6) Bergairah dalam melayani nasabah dan tunjukkan kemampuan
- 7) Jangan menyela dan memotong pembicaraan
- 8) Mampu meyakinkan nasabah serta memberikan kepuasan

Pelayanan yang diberikan BMT Raudhah sudah memenuhi kriteria yang diatas, peneliti melihat dan mengobservasi langsung dilapangan bahwa pelayanan yang diberikan BMT Raudhah sudah prima terbukti dari customer service yang menyapa hangat nasabah dan mengingat nama-nama nasabah yang mengunjungi BMT tersebut.

³⁰ Hasil Wawancara dengan Nur Hasanah, Nasabah BMT Raudhah, tanggal 21 Juli pukul 11.30

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan maka diperoleh kesimpulan, sebagai berikut:

1. Persepsi nasabah terhadap BMT (*baitul maal wat tamwil*) Raudhah, bahwa nasabah mengartikan BMT sebagai tempat menabung dan meminjam dengan hukum islam. Pengetahuan nasabah tentang BMT sudah cukup baik dikarenakan latar belakang nasabah yang agamais dan juga latar belakang pendidikan nasabah yang tinggi.
2. Dalam menabungkan uangnya nasabah melakukan pertimbangan-pertimbangan yang cukup ketat dikarenakan nasabah harus mempercayai lembaga keuangan untuk mengelola keuangannya.
3. Perilaku yang dilakukan nasabah untuk melakukan keputusan menabung melewati beberapa proses yaitu pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan menabung, dan evaluasi pasca menabung. Dilihat dari *theory of planned behavior* yaitu, *attitude toward behavior*, *subjective norms*, dan *perceived behavior control*. Terwujud dalam lokasi, kepercayaan, dan pelayanan.
4. Faktor Lokasi yang berada disekitar pesantren membuat nasabah sangat tertarik untuk menabung, tidak membutuhkan waktu lama untuk menabungkan uangnya.
5. Faktor kepercayaan juga menjadi faktor nasabah menabungkan uangnya di BMT Raudhah, BMT Raudhah adalah lembaga keuangan yang di kelola pondok pesantren Ar-Raudhatul Hasanah membuat nasabah meyakinkan BMT Raudhah untuk mengelola keuangannya yang berdasarkan hukum islam yang amanah.
6. Faktor Pelayanan juga menjadi faktor nasabah menabungkan uangnya, pelayanan yang ramah yang diberikan karyawan BMT kepada nasabah membuat nasabah merasa aman dan ingin kembali untuk melakukan transaksi di BMT Raudhah.

B. Saran-saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang penulis lakukan maka penulis akan memberikan saran:

1. Bagi mahasiswa/i yang hendak melakukan penelitian serupa, hendaknya bisa lebih menyeluruh dan memilih lembaga keuangan syariah yang lebih besar. Penulis dalam hal ini menyadari masih banyak kelemahan dalam penelitian ini. Namun penulis telah mencoba untuk memberikan kontribusi wawasan atau pengetahuan dalam penelitian dengan objek serupa.
2. Bagi lembaga BMT Raudhah dengan adanya penelitian ini setidaknya mengetahui permasalahan dalam segi manajemen melakukan program-program yang dicanangkan oleh para staff dan mampu memberikan kontribusi yang lebih dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekitar khususnya UMKM yang membutuhkan jasa BMT untuk melakukan pemodalan dan pendampingan usaha.
3. Bagi nasabah, dengan adanya penelitian ini setidaknya mampu untuk memberikan pemahaman tentang BMT lebih luas. Dan dapat menabungkan uangnya lebih rutin lagi agar modal BMT tercukupi dan penyaluran modal dapat merata yang mengakibatkan berkembangnya usaha yang dibantu oleh BMT.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Hadi, Abu Azam. *Fiqh Muamalah Kontemporer*, Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2017.
- Adiwarman A. Karim. *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan Edisi ketiga*, Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2008.
- Ajzen, Icek. *Theory of Planned Behavior* , dalam *Article Organizational Behavior and Human Decision Processes*, (<https://www.researchgate.net/publication/256619280>) ,1991.
- Ajzen, Icek. *Application of Theory of Planned Behavior to Leisure Choice* , dalam *Jurnal Leisure Research*, Vol 24 No.03, (<http://www.researchgate.net/publication/232514699>),1992.
- Amalia, Suri, dkk. *Pengaruh Melek Finansial, Sosialisasi Orangtua, dan Teman Sebaya Terhadap Perilaku Menabung Mahasiswa Bidikmisi Fakultas Ekonomi Universitas Samudera*, dalam *Jurnal Samudera Ekonomika*, Vol 2 No 2.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, Gema Insani Press, 2002.
- Departemen Agama RI. *Al-quran dan terjemahannya special for woman*, QS Al-Baqarah(2): 266, Jakarta: Sygma, 2007.
- Departemen Agama RI. *Al-quran dan terjemahannya special for woman*, QS Al-Hasyr(59): 18, Jakarta: Sygma, 2007.
- Frendi Suhendra, Yehenzkiel dan Agus Zainul Arifin. *Faktor Yang Memprediksi Perilaku Menabung Pekerja di Jakarta*. dalam *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan*, Vol 1 No.3 (<https://journal.untar.ac.id>), 2019
- Huda, Nurul dan Muhammad Haykal. *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, Jakarta: Prenamedia, 2010.
- Juanda, Ahmad dkk. *Membangun Ekonomi Nasional Yang Kokoh*, Malang: UMM Press, t.t
- Kotler, Philip dan Gray Armstrong. *Prinsip-Prinsip Pemasaran* , Jakarta: Erlangga, 2001.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. *Manajemen Pemasaran* , Indonesia : PT

Indeks, 2009.

Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran: Analisis Pemasaran dan Implementasi dan Kontrol*, Jakarta: Erlangga , 2001.

Manan, Abdul. *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Dana Bhakti Prima Yasa,1997.

Moekijat. *Asas Perilaku Organisasi*, Bandung: Mandiri Maju, 1997.

Nawi, Rusdi. *Perilaku Kebijakan Organisasi*, Makassar: Sah Media, 2009.

Nasution, Mustafa Edwin, dkk. *Pengenalan Eksklusif Islam*, Jakarta: Kencana, 2007.

Nasution, Edwin, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010.

Neysa,Yohana dan Edwin Japarianto. *Analisa Pengaruh Kepercayaan, Jaminan Rasa Aman, dan Aksebilitas terhadap Minat menabung nasabah Bank Danamon di Surabaya*. dalam Jurnal Manajemen Pemasaran ,Vol 2 No.1 (<http://media.neliti.com>) , 2014.

Nopirin. *Ekonomi Moneter Buku 1*, Yogyakarta: BPFE, 1992.

Nor Chalimah,Siti, S.Martono, dan Muhammad Khafid . *The Saving Behavior of Public Vocational High School Students of Business and Management Program in Semarang*. dalam Jurnal of Economic Education,Vol 8 No.1, (<http://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/jeec>) , 2019.

Podungge, Rulyjanto. *Potensi BMT (Baitul Maal Wat Tamwil) Pesantren guna menggerakkan ekonomi syariah di masyarakat*, dalam jurnal Al-Mizan, Vol 10 No 01 hal 48-68,2014.

Qardhawi,Yusuf. *Peran Nilai Moral Dalam Perekonomian Islam*, Jakarta: Rabbani Press.t.t.

Ramadhaning Tyas,Rizka dan Ari Setiawan. *Pengaruh Lokasi dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Nasabah untuk Menabung di BMT Sumber Mulia Tuntang*. dalam Jurnal Muqtasid ,Vol 3 No.2,(<http://media.neliti.com>) ,2012.

Rianto, Nur. *Dasar-dasar ekonomi islam*, Solo: PT.Era Adicitra Intermedia, 2011.

Sanjaya Harisdama,Benny. *Analisis Sikap dan Minat Nasabah Dalam Menabung*

- di Bank BRI Syariah KCP Lawang. dalam Article (<https://www.researchgate.net/publication/319205144>), tahun 2017.
- Suharsimi, Arikunto. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineke Cipta, 2002.
- Sumarwan, Ujang . *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2011.
- Soemitra, Andri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: PrenadaMedia, 2009.
- Sirine,Hani dan Dwi Setiyani Utami. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Menabung Di Kalangan Mahasiswa*. dalam Jurnal Ekonomi dan Bisnis, Vol 19 No.1, (<https://ejournal.uksw.edu/jeb/article/view/479>), 2016.
- Widodo, Hertanto. *Panduan Praktis Operasional Baitul Maal Wat Tamwil*. Bandung: Mizan, 2000.
- Wigiati,Sri . *Perilaku konsumen perspektif ekonomi islam*, dalam jurnal hukum bisnis islam vol 1, 2011.
- Yati, Helmi. *Peran Kopontren (koperasi pondok pesantren) BMT (Baitul Maal Wat Tamwil) al-badr Bangkinang*, Riau: UIN Syarif Kasim Riau, 2011.
- Yohana Neysa Setyawan dan Edwin Japariato. *Analisis Pengaruh Kepercayaan, Jaminan Rasa Aman, dan Aksebilitas Terhadap Minat Menabung Nasabah Bank Danamon di Surabaya*, dalam Jurnal Manajemen Pemasaran Vol 2, No 1, 2014.
- <http://indukbmt.co.id/laporan-keuangan-anggota/sumatera-utara/> diakses tanggal 27 Oktober 2019.
- Menabung, dalam <http://thesis.binus.ac.id/asli/bab2/2011-1-00002-pl%20BAB%202.pdf>
- Website Resmi Otoritas Jasa Keuangan, <https://www.ojk.go.id/> diunduh secara berkala mulai dari Desember 2018 hingga Desember 2019.
- Website Resmi Badan Pusat Statistik, <https://www.bps.go.id/> diunduh pada tahun 2010.
- Website Resmi Koperasi dan UMK, <https://www.bps.go.id/> diunduh pada tahun 2010.

LAMPIRAN 1: TRANSKIP WAWANCARA

A. Wawancara Umum

1. Nama :
2. Umur :
3. Alamat :
4. Pendidikan :
5. Jenis Kelamin:
6. Pekerjaan :

B. Wawancara Mengenai Pandangan Tentang BMT

1. Apa yang bapak/ibu ketahui tentang BMT?
2. Apakah bapak/ibu tahu perbedaan BMT dengan Bank Konvensional?
3. Apakah bapak/ibu tahu tentang sistem yang digunakan BMT?
4. Apakah bapak/ibu tahu program-program yang dicanangkan BMT?
5. Kenapa bapak/ibu memilih BMT Raudhah tidak BMT yang lain?


C. Wawancara Mengenai Tentang Perilaku Menabung

1. Apa yang membuat bapak/ibu memilih menabung di BMT dibandingkan Bank Konvensional?
2. Apakah yang membuat bapak/ibu percaya untuk menabungkan uang bapak/ibu di BMT?
3. Apakah bapak/ibu pernah menabung di lembaga keuangan selain BMT?
4. Kalau pernah kenapa bapak/ibu memilih untuk menabung di BMT?
5. Apakah nilai agama mempengaruhi bapak/ibu menabung di BMT?
6. Apakah menabung di BMT keinginan bapak/ibu sendiri atau ada dorongan dari orang lain?
7. Apakah bapak/ibu merasa aman menabungkan uangnya di BMT?
8. Selama menabung di BMT apakah ada permasalahan yang dirasakan?
9. Apakah ada keuntungan bapak/ibu menabung di BMT?
10. Uang menabungnya biasanya digunakan untuk apa?
11. Apakah bapak/ibu rutin menabung di BMT?

LAMPIRAN 2: Dokumentasi Wawancara



LAMPIRAN 3: Surat Izin Penelitian



BAITUL MAAL WAT TAMWIL
RAUDHAH
 Jl. Setia Budi Simpang Selayang
 Telp. (061) 8369727 Fax. (061) 8369727 Medan 20135

Medan, 24 Juli 2020

Nomor : 033/BMT-RH/VII/2020
 Lamp : -
 Hal : Memberi Izin Riset
 di BMT Raudhah Medan

Kepada Yth :
 Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
 UIN Sumatera Utara
 Di -
 Medan

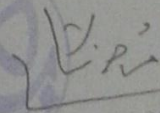
Assalamu 'Alaikum Wr.Wb

Dengan hormat,

Do'a dan harapan kami semoga Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UINSU dalam keadaan sehat wal afiat dan selalu lancar dalam menjalankan kegiatan sehari-hari. Amin ya robbal 'alamin

Sesuai dengan nomor surat B-2800/EB.I/KS.02/07/2020 tentang izin riset Mahasiswa yang bersangkutan dengan judul skripsi "Analisis Perilaku Menabung Nasabah", di BMT Raudhah Medan,

Demikianlah surat pemberian izin riset ini kami sampaikan, atas kerjasamanya kami ucapkan terima kasih

Wassalam,
 Manager BMT Raudhah

 Murdani, S.E.I.,M.M