BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perbankan syariah merupakan salah satu bentuk dari lembaga keuangan syariah pada saat ini tumbuh dengan cepat dan menjadi bagian dari kehidupan keuangan di dunia islam. Kehadiran perbankan syariah di indonesia dengan diawalinya berdirinya bank Muamalat Indonesia,telah menjadi penting dalam kehidupan perbankan syariah di Indonesia. Bank muamalat membuktikan bertahan dalam kondisi perekonomian yang sangat parah,saat krisis ekonomi memporak-porandakan banyak bank-bank konvensional,sehingga harus dilikuidasi. Fenomena ini menjadi penggugah kesadaran bahwa konsep perbankansyariah bukan sebuah konsep perbankan syariah saja namun telah mampu membuktikan ditataran praktek.[1]

Adapun lembaga keuangan lain yang menggunakan prinsip syariah baik dalam transaksi maupun aturan kerjanya

[1] Rahman El Junusi, *Membangun Kemitraan Antara Bank Syariah dan Nasabah dengan pendekatan xustomer Relationship Management, S*emarang : UIN Walisongo Semarang, 2012, h.1

seperti halnya koperasi. Koperasi merupakan lembaga keuangan yang bergerak dibidang jasa keuangan yang melakukan kegiatan dengan cara menghimpun dana dan menyalurkan.

Perjalanan koperasi indonesia sangatlah pesat. Selain Koperasi simpan pinjam Adapula koperasi yang berlandaskan prinsip islam yang biasa masyarakat sebut dengan koperasi syariah. Selain itu koperasi ada pula lembaga Keuangan yang hadir yaitu BMT(Baitul Mal Wa Tamwil).Kehadiran BMT (Baitul Mal Wa Tamwil) sebagai pendatang baru sebagai lembaga keuangan yang berpihak pada pengusaha mikro. BMT merupakan salah satu lembaga keuangan yang target nasabah utamanya tidak semata-mata kaum miskin namun juga golongan masyarakat yang berada pada tingkat kemiskinan yang paling bawah (*poorest of the poor*)[2]

Perkembangan BMT di jawa Tengah menurut data dari PINBUK berjumlah 526 unit pada tahun 20021, kemudian pada tahun 2002 meningkat menjadi 537 unit dan pada tahun 2003 menurun menjadi 526. Sedangkan perkembangan BMT di Kota semarang berjumlah 15 unit pada tahun 2001 kemudian turun menjadi 10 unit pada tahun

[2] Darsono dkk., *Perbankan Syariah di Indonesia kelembagaan dan Kebijakan Serta tantangan Ke Depan,* PT RajaGrafindo Persada, 2017 , h.323

2002, dan pada tahun 2003 meningkat menjadi 15 unit BMT. Di kota semrang perlu adanya pengkajian lebih lanjut untuk menjawab ketidak tercapaian target tersebut. Penelitian dilaksanakan untuk menjawab permasalahan yang terjadi.

Kenaikan jumlah BMT dilatar belakangi adanya beberapa faktor permasalahan yang terjadi di intern BMT maupun ekstern BMT . Perlu di ketahui bahwa banyak lembaga keuangan mikro syariah yang tersebar di indonesia ternyata masih belum memberikan sinyal positif, termasuk baitul Mal Wa Tamwil (BMT). Sebagai lembaga keungan mikro yang mempunyai keberpihakan terhadap masyarakat ekonomi lemah, banyak tantangan dan permasalahan yang timbul dan dihadapi dalam perkembangan BMT, baik yang bersifat internal mau eksternal.[3].

Sebagai lembaga keuangan syariah, Koperasi Jasa keuangan Syariah (KJKS) BMT AL-HIKMAH Ungaran adalah salah satu jenis koperasi simpan pinjam yang menghimpun dana dari masyarakat berupa tabungan dan deposito yang kemudian menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan.

---

[3] Heny Yumningrum, *Mengukur Kinerja Operasional BMT pada tahun 2010 Di tinjau dari segi Efisiensi dengan Data Envelopment Analysis (DEA) ,* Semarang : UIN Walisongo , 2012

Adapun produk-produk simpanan yang di KJKS BMT AL HIKMAH Ungaran diantaranya:Sirela (simpanan sukarela),Sisuqur (simpanan sukarela qurban),Sisuka(Simpanan sukarela berjangka), Simpel (simpanan pelajar), Siwadiah (Simpanan wajib berhadiah) dan produk Si haji(simpanan Haji).[4]

Dari beberapa produk simpanan yang disebutkan diatas maka peneliti fokus pada produk SI HAJI (simpanan haji). Simpanan Haji adalah simpanan yang menggunakan akad mudharabah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada saat nasabah menunaikan ibadah haji pada saat tertentu sesuai yang diperjanjikan.

Pada hakikatnya Haji merupakan aktivitas suci yang pelaksanaannya diwajibkan oleh Allah bagi seluruh umat muslim yang mampu. Haji merupakan kegiatan berkunjung ke baitullah (ka'bah) untuk melakukan ibadah haji dengan cara,waktu dan tempat tertentu yaitu seperti halnya (wakaf,ihram,wukuf,sai).[5]

Menunaikan ibadah haji kebanyakan di indonesia adalah suatu pekerjaan yang tidak mudah. Ia memerlukan kemauan yang kuat dan kemampuan yang memadai. Banyak

---

[4] *Brosure* simpanan KJKS BMT AlLHIKMAH Ungaran.

[5] Departemen Agama RI, Dirjen Bimas Islam dan Urusan Haji, *Ketentuan Umum tentang haji dan umroh, (*Jakarta:1998), h.3

orang yang sudah mampu tetapi belum mempunyai kemauan dan lebih banyaknya lagi yang sudah mempunyai kemauan tetapi belum kemampuan yang cukup. Oleh karena itu ,pergi menunaikan ibadah haji bagi orang indonesia saat ini dirasakan sebagai keberuntungan besar. Maka sangat sayang apabila menunaikan ibadah haji tidak dikerjakan sebaik-baiknya.

Penyelenggaraan haji di Indonesia selalu dihadapkan pada masalah klasik, yaitu meningkatnya jumlah jemaah dari tahun ke tahun oleh karena itu suatu keberuntungan bagi seseorang yang dapat melaksanakan indah haji .

Dari uraian diatas penulis tertarik membahasnya lebih dalam tentang produk tabungan Haji di KJKS BMT AL HIKMAH Ungaran Yang sedikitnya minat nasabah untuk menanbung pada simpanan haji. Hal tersebut dapat dilihat dari tabel sebagai berikut :

Data *Outsainding* Simpanan KJKS BMT AL HIKMAH Ungaran

No.	Produk simpanan	2015	2016
1	SISUKA	47	58
2	SISUQUR	104	110
3	SARAS	721	721
4	SIMPEL	257	278
5	HAJI	21	25
6	SIRELA	14,251	15,442

Sumber : Laporan *Outstanding* simpanan di KJKS BMT AL HIKMAH Ungaran.

Dari data *Outstanding* Simpanan diatas dalam kurun waktu dua tahun yang lalu BMT AL HIKMAH Ungaran pada produk simpanan kurangnya minat nasabah pada produk tabungan haji, peminat nasabah meningkat tetapi jumlah pada produk tabungan si Haji paling sedikit diantara produk simpanan lainnya. Untuk mengatasi kurang minat nasabah di perlukan strategi untuk meningkatkan minat nasabah oleh pihak BMT AL HIKMAH Ungaran.

Strategi untuk meningkatkan minat nasabah pada produk simpanan tabungan haji juga wajib lakukan oleh pihak BMT karena tabungan merupakan sumber utama pendapatan BMT dan dapat membantu masyarakat yang mempuyai rencana keinginan melaksanakan ibadah haji.

B. Perumusan Masalah

Untuk menghindari supaya dalam pembahasan Tugas Akhir tetap konsisten dengan judul yang diangkat oleh penulis, dan dapat menghasilkan pembahasan yang obyektif dan terarah, maka penulis memberikan batasan masalah sebagai berikut:

1. Apa saja faktor-faktor yang menyebabkan kurangnya minat nasabah terhadap produk Si Haji (Simpanan haji) di KJKS BMT AL HIKMAH Ungaran?
2. Bagaimana strategi meningkatkan minat nasabah terhadap produk Si Haji (Simpanan Haji) di KJKS BMT AL HIKMAH Ungaran?

C. Tujuan dan Manfaat Hasil Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui faktor-faktot yang mempengaruhi kurangnya minat nasabah pada produk Si Haji (simpanan Haji) di KJKS BMT AL HIKMAH Ungaran.
2. Untuk mengetahui kurangnya minat nasabah pada produk Tabungan Haji dan bagaimana strategi untuk meningkat minat nasabah pada produk Tabungan Haji yang dilakukan oleh KJKS BMT AL HIKMAH Ungaran.

Dari penelitian yang dilakukan maka penulis sangat berharap semoga penelitian ini dapat memberikan manfaat yang berarti:

1. Bagi Penulis
   a. Dapat menambah wawasan dan pengetahuan tentang operasional serta penanganan pembiayaan bermasalah KJKS.

b. Dapat menambah wawasan dan pengetahuan tentang dunia kerja di perbankan.

2. Bagi KJKS
   a. Sebagai pemberi solusi ke masyarakat untuk meningkatkan minat nasabah pada produk tabungan haji
   b. Memperkenalkan produk-produk yang ada di Koperasi Jasa Keuangan Syariah terutama di BMT Al-Hikmah Ungaran

3. Bagi UIN Walisongo
   a. Sebagai tambahan referensi.
   b. Untuk memperkaya pengetahuan pembaca mengenai faktor penyebab kurangnya minat nasabah pada tabungan SiHaji
   c. Sebagai kontribusi wawasan kepada berbagai pihak terutama akademisi dan praktisi mengenai kurangnya minat nasabah di tabungan haji di KJKS BMT AL HIKMAH Ungaran

D. Tinjauan Pustaka

Untuk menghindari plagiarisme maka penulis akan melampirkan penelitian terdahulu diantaranya adalah:

Dalam penelitian Tugas Akhir yang dilakukan oleh Imam Jalaludin pada tahun 2013 t dengan judul "Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah menabung" dengan menggunakan metode penelitian kuantitatif dan Penelitian ini membahas tentang pengaruh yang dominan terhadap minat nasabah menabung di BRI Syariah cabang cirebon adalah nisbah/tingkat keuntungan.[6]

Dan penelitian yang dilakukan oleh. H. Syafiq M. Hanafi dan M. Yazid Afandi pada tahun 2010 dengan judul " faktor-faktor yang mempengaruhi Nasabah menabung di perbankan syariah" penelitian ini membahas kualitas pelayanan, nisbah, bagi hasil, kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap nasabah menabung[7]

Penelitian yang dilakukan oleh Novija Kurniawan pada tahun 2014 dengan judul "Strategi Meningkatkan Nasabah "dengan menggunakan metode kualitatif penelitian ini membahas bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi

---

[6] Imam Jalaludin , *Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah menabung* , Skripsi , Cirebon : IAIN Syekh Nurjati Cirebon fakultas Syariah , 2013

[7] H. Syafiq M. Hanafi dan M. Yazid Afandi, *faktor-faktor yang mempengaruhi Nasabah menabung di perbankan syariah* ,Skripsi, Yogyakarta :universitas islam negeri sunan kalijaga fakultas syariah, 2010.

yang dilakukan BMT Usaha Mulya Pondok Indah dalam meningkatkan Nasabah.[8]

Penelitian yang dilakukan oleh Ika Oktawulansari pada tahun 2012 dengan judul "Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah**"** dengan menggunakan metode penelitian kualitatif dan penelitian ini membahas strategi pemasarannya produk BMT dan mengutamakan pelayanannya agar nasabah tidak berpaling ke lembaga lain.[9]

Penelitian yang dilakukan oleh Nur Fuan Zen pada tahun 2016 dengan judul "Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji" dengan menggunakan metode pendekatan kualitatif yang membahas pemasaran produk yang efektif adalah pemasaran yang sesuai dengan prinsip operasional yang mengacu pada prinsip-prinsip syariah dengan media pemasaran yang efisien dan efektif dengan menekan serendah mungkin biaya pemasaran dan opersional untuk mendapatkan keuntungan yang optimal.[10]

---

[8] Novija Kurniawan, *Strategi meningkatkan Nasabah* ,Skripsi , Jakarta : Universitas Syarif Hidayatullah fakultas ilmu dakwah dan ilmu komunikasi, 2014

[9] Ika Novitawulansari , *Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah, Skripsi,* Semarang : Institut Islam Negeri walisongo , fakultas Syari'ah, 2012

[10] Nur Fuan Zen , Strategi pemasaran produk Tabungan Haji, semarang : Uin Walisongo , Fakultas ekonomi dan bisnis islam , 2016

Dari hasil penelitian terdahulu dapat disimpulkan bahwa penelitian terdahulu membahas tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah menabung dan strategi meningkatkan minat nasabah serta strategi pemasaran produk tabungan haji yang membedakannya adalah pengaruh minat nasabah dan strategi pemasarannya. Dan metode penelitiannya Sedangkan dalam penelitian ini penulis membahas tentang faktor-faktor yang mempengaruhi kurangnya minat nasabah pada produk tabungan dan strategi pemasaran upaya untuk meningkatkan jumlah nasabah pada produk tabungan atau simpanan.

Sedangkan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui perkembangan jumlah nasabah menabung pada produk tabungan si haji dan mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi kurang minatnya nasabah pada produk tabungan sihaji serta mengetahui strategi meningkaatkan minat nasabah yang dilakukan oleh pihak KJKS BMT AL HIKMAH Ungaran.

E. Metode Penelirian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang akan peneliti gunakan adalah penelitian kualitatif yaitu metode penelitian ilmu-ilmu sosial yang mengumpulkan data-data dan menganalisis

data berupa kata-kata (lisan maupun tulisan) dan perbuatan-perbuatan manusia serta peneliti tidak berusaha menghitung maupun mengakuntasikan data kualitatif yang telah diperoleh dan dengan demikian tidak menganalisis angka-angka.[11]

Metode ini untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi kurangnya minat nasabah pada produk tabungan haji dan strategi meningkatkan minat nasabah pada produk tabungan haji di KJKS BMT AL HIKMAH Ungaran

2. Lokasi Penelitian

Lokasi Penelitian yang akan di teliti adalah KJKS BMT AL HIKMAH Ungaran cabang babadan.

3. Sumber Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diambil dari sumber data primer atau sumber pertama dilapangan yang dihasilkan wawancara yang dijadikan sample dalam penelitiannya.

[11] Afrizal, *Metode Penelitian Kualitatif : Sebuah Upaya Mendukung Penggunaan Penelitian Kualitatif dan berbagai Disiplin Ilmu,* Jakarta : Rajawali Pers 2014 , h. 13

Data ini diperoleh dari hasil wawancara kepada manager, teller,staff marketing dan customer service. Selain itu juga observasi dengan melihat langsung bagaimana pelayanan yang ada di KJKS BMT Alhikmah Ungaran

a. Data Skunder

Data Skunder adalah data yang diperoleh dari sumber kedua atau sumber data skunder yang dihasilkan langsung keterangan manager tempat yang diteliti. Dat ini diperoleh dari melihat data-data nasabah yang melakukan pengajuan menjadi nasabah dan data nasabah yang melakukan pembiayaan.[12]

1. Teknik Pengumpulan Data

Teknik Pengumpulan data yang digunakan peneliti ini adalah:

a. Wawancara

Teknik Wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan responden atau orang

[12] Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi Format-Format Kuantitatif dan Kualitattif untuk Studi Sosiologi, Kebijakan Publik, Komunikasi, Komunikasi, dan Pemasaran*, cetakan 1, Jakarta: Kencana Pranada Media Group, 2013, h. 128

yang diwawancarai. Peniliti melalukan wawancara dengan manager KJKS BMT AL HIKMAH Ungaran dan staff karyawan yang lainnnya.

b. Observasi

Teknik Observasi adalah pengamatan yang dilakukan secara langsung pada objek yang akan diobservasi, dalam arti bahwa pengamatan tidak menggunakan "media-media transaparan". Peneliti mealakukan observasi secara langsung dengan mengamati apa yang dilakukan staff karyawan dalam memberikan pelayanan kepada nasabah.

c. Dokumentasi

Teknik Dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan data yang digunakan dalam metodeologi penelitian sosial. Pada intinya metode dokumentasi adalah metode yang digunakan untuk menelusuri data historis. Dengan demikian, pada penelitian sejarah, maka bahan dokumentasi memegang peranan yang amat penting. Peneliti disini mendapatkan data dari brosur, arsip dan berkas-berkas lain dari BMT.

2. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode deskripsi. Analisis deskripsi bertujuan untuk memeberikan deskripsi menegenai subyek penelitian berdasarkan data dan variabel yang diperoleh dari kelompok subyek yang diteliti.[13] Data-data yang diperoleh penulis kemudian dianalisis mengkaitkan dengan pelaksanaan dalam pemberian pelayanan kepada nsabah.

F. Sistemaika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

a. Latar belakang masalah,
b. Rumusan masalah
c. Tujuan dan manfaat penelitian,
d. Metode penelitian,
e. Sistematika penulisan

BAB II LANDASAN TEORI

a. Pengertian Tabungan Haji
b. Faktor yang memengaruhi kurang minatnya nasabah.
c. Strategi meningkatkan minat nasabah

[13] Ibid, h. 282

BAB III GAMBARAN UMUM BMT AL-HIKMAH Ungaran

a. Profil KJKS BMT AL HIKMAH Ungaran
b. Produk-produk KJKS BMT AL HIKMAH Ungaran
c. Produk Tabungan Haji di KJKS BMT AL HIKMAH Ungaran

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

a. Faktor yang memengaruhi kurang minatnya nasabah pada produk Tabungan Haji di KJKS BMT AL HIKMAH Ungaran.
b. Strategi meningkatkan minat nasabah pada produk Tabungan Haji di KJKS BMT AL HIKMAH Ungaran.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.

Berisi tentang kesimpulan dan saran terhadap hasil yang didapat dari penelitian tersebut.