

**UPAYA MENINGKATKAN MINAT MASYARAKAT PEDESAAN
UNTUK MENGGUNAKAN PRODUK DEPOSITO MUDHARABAH DI
BPRS SURIYAH CABANG SEMARANG**

SKRIPSI

Disusun Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata S.1
Dalam Ilmu Perbankan Syariah



Disusun Oleh:
Ihza Ahzami Akbar
NIM. 1905036088

**S1 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
2023**

PERSETUJUAN PEMBIMBING



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. Dr. Hanka (Kampus III) Ngaliyan Telp/Fax (024) 7601291, 7624691, Semarang, Kode Pos 50185

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (Empat) eksemplar

Hal : Naskah Skripsi

An. Ihza Ahzami Akbar

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Walisongo Semarang

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini kami kirim naskah Skripsi saudara :

Nama : Ihza Ahzami Akbar

NIM : 1905036088

Jurusan : SI Perbankan Syariah

Judul Skripsi : UPAYA MENINGKATKAN MINAT MASYARAKAT
PEDESAAN UNTUK MENGGUNAKAN PRODUK
DEPOSITO MUDHARABAH DI BPRS SURIYAH CABANG
SEMARANG

Dengan ini kami mohon kiranya skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqosahkan. Demikian harap menjadi maklum.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Pembimbing I

Drs. H. Sackhu, MII
NIP. 196901201994031004

Semarang, 28 November 2022

Pembimbing II

Fajar Adhitva, S.Pd., MM.
NIP. 198910092015031003

LEMBAR PENGESAHAN



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. Dr. H. Hamka Kampus 3 Ngaliyan Semarang 50185. Telp./Fax. : (024) 7608454
Website : www.febi.walisongo.ac.id, E-mail : febi@walisongo.ac.id

PENGESAHAN

Naskah skripsi berikut ini :

Nama : Ihza Alhzi Akbar

NIM : 1905036088

Jurusan : SI Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Judul : **Upaya Meningkatkan Minat Masyarakat Pedesaan Untuk Menggunakan Produk Deposito Mudharabah di BPRS Suriyah Cabang Semarang.**

Telah di ujikan dalam sidang *munaqosyah* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dan dinyatakan LULUS dengan predikat cumlaude pada tanggal : **3 April 2023.**

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata 1 tahun akademik 2022/2023

Semarang, 3 April 2023

DEWAN PENGUJI

Ketua Sidang,

Septiana Na'afi, M.S.I
NIP. 198909242019032018

Penguji Utama I,

Septiana Na'afi, M.S.I
NIP. 198909242019032018

Pembimbing I,

Drs. Saekhu, M.H.
NIP. 196901201994031004

Sekretaris Sidang,

Drs. Saekhu, M.H.
NIP. 196901201994031004

Penguji II,

Ferry Khulnuh Mubarak, M.A.
NIP. 199005242018011001

Pembimbing II,

Fajar Adhitva, S.Pd., M.M.
NIP. 198910092015031003



NOTA PEMBIMBING



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

*Jl. Prof. DR. H. Sanjaya Sumantri, Ngaliyan, Telp/Fax (024) 7608454 Semarang 50183
Website : febi.walisongo.ac.id - Email : febi@walisongo.ac.id*

Nomor : 1915/Un.10.5/D.1/TA.00.01/6/2022 15 Juni 2022
Lampiran : -
Hal : Penunjukan menjadi Dosen Pembimbing Skripsi

Kepada Yth.
Drs. H. Saekhu, MH
Dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
UIN Walisongo
Di Semarang

Assalamualaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan pengajuan proposal tugas akhir mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : Ihza Ahzami Akbar
NIM : 1905036088
Program Studi : S1 Perbankan Syariah
Judul Skripsi : ANALISIS FAKTOR KURANGNYA MINAT MASYARAKAT
DALAM MENGGUNAKAN PRODUK DEPOSITO
MUDHARABAH

Maka, kami mengharap kesediaan Saudara untuk menjadi Pembimbing I penulisan skripsi mahasiswa tersebut, dengan harapan :

1. Topik yang kami setuju masih perlu mendapat pengarahan Saudara terhadap judul, kerangka pembahasan dan penulisan.
2. Pembimbingan dilakukan secara menyeluruh sampai selesainya penulisan tugas akhir.

Untuk membantu tugas saudara, maka bersama ini kami tunjuk sebagai Pembimbing II saudara Fajar Adhitya, MM.

Demikian, atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

An Dekan,
Dekan Bidang Akademik.

NUR FATONI

Tembusan :

1. Pembimbing II
2. Mahasiswa yang bersangkutan

PERSEMBAHAN

Dengan penuh ungkapan rasa syukur kepada kehadiran Allah SWT yang Maha Ghofur serta dengan penuh ketulusan hati, skripsi ini saya persembahkan untuk :

Ayah dan Ibu saya Ridwan (Alm) dan Wasi'ah tercinta dan tidak lupa Bapak Tiri saya Malik yang sudah memberikan motivasi serta dukungan yang sangat besar terutama dalam Doa-doanya setiap malam.

Adik saya Faza Dinan Muhammad dan seluruh keluarga besar tercinta yang telah memberikan dukungan serta doa untuk saya.

Saya ucapkan terimakasih kepada Wahyu Setiyono, Annisa Shorea Pinanga, Nur Khamidah dan Ifnasya Kharismasuci yang berperan sebagai mentor skripsi saya serta mengiringi saya dalam menyelesaikan penelitian skripsi, terimakasih atas motivasi yang telah diberikan kepada saya, serta telah membimbing saya dalam penulisan skripsi ini sampai selesai.

Saya ucapkan terimakasih kepada teman-teman dekat saya yaitu Circle Random Para Autisticc, Asmuni, Alung, Ammar, Jarot, Rizal, dan juga teman KKN yang sudah saya anggap sebagai saudara sendiri, Rozi, Vikky, Wawan, Fajri, Wulan, Bila, Sipa, Fara, Ninis, Ana, Hanik, Adinda, dan tak lupa juga teman sekampung Randa, Kendi, Daya, Egi, Daus, Dekka, Tara, Eci, Nova, Loli, Selly, Serli yang berjuang bersama-sama sedari SD hingga sekarang untuk mencapai pendidikan yang tinggi.

Dengan ini semoga skripsi ini mampu memberikan karya yang bermanfaat khususnya orang, bagi saya sendiri umumnya bagi orang lain dan mampu menjadi amal jariyah yang tidak akan putus.

MOTTO SKRIPSI

يَرْفَعُ اللَّهُ الَّذِينَ ءَامَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ

“Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat” (Q.s. al-Mujadalah : 11)

DEKLARASI

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa Skripsi ini tidak berisi materi yang pernah di tulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga Skripsi ini tidak berisi satuoun pemikiran-pemikiran orang lain, kecuali informan yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 21 Maret 2015

Deklarator



Iliza Ahzami Akbar

NIM. 1905036088

PEDOMAN TRANSLITERASI

Transliterasi kata-kata bahasa Arab yang dipakai dalam penulisan skripsi ini berpedoman pada “Pedoman Transliterasi Arab-Latin” yang dikeluarkan berdasarkan Keputusan Bersama Menteri Agama Dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI tahun 1987. Pedoman tersebut adalah sebagai berikut:

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	Tidak ada lambang	Tidak dilambangkan
ب	Ba’	B	Be
ت	Ta’	T	Te
ث	Tsa’	Ts	Es (dengan titik diatas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha’	H	Ha (dengan titik dibawah)
خ	Kha’	KH	Ka dan Ha
د	Dal	D	De
ذ	Dzal	Dz	Zet (dengan titik diatas)
ر	Ra’	R	Er
ز	Za’	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es (dengan titik dibawah)
ص	Shad	Sh	De (dengan titik dibawah)
ض	Dhad	Dh	Te (dengan titik dibawah)
ط	Tha’	Th	Zet (dengan titik dibawah)
ظ	Zha’	Zh	Zet (dengan titik dibawah)
ع	‘Ain	‘	Koma terbalik diatas

غ	Ghain	Gh	Ge
ف	Fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Waw	W	W
ه	Ha'	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Ya'	Y	Ye

B. Vokal Tunggal (Monoflog)

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin
َ	Fathah	A
ِ	Kasrah	I
ُ	Dhammah	U

C. Vokal Rangkap (Diftong)

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin
يَ...ي	fathah dan ya	Ai
وُ...ا	fathah dan wau	Au

D. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin
اَ...ا	Fathah dan alif atau ya	Ā
يَ...ي	Kasrah dan ya	Ī
وُ...و	Dhammah dan wau	Ū

E. Syaddah (-)

Syaddah dilambangkan dengan konsonan ganda (ّ).

F. Kata Sandang (...ال)

Kata sandang (...ال) ditulis dengan *al* misalnya الصناعة = *al-shina'ah*. *Al* ditulis dengan huruf kecil kecuali jika terletak pada permulaan kalimat.

G. Ta' Marbutah (ة)

Setiap *ta' marbutah* ditulis dengan "h" misalnya الطبيعية المعيشة = *al-ma'isyah al-thabi'iyah*.

ABSTRAK

Berdasarkan data periode 2021 menunjukkan perbandingan yang tidak ekuivalen dimana terdapat 362 nasabah dari daerah kota dan sebanyak 15 nasabah dari daerah pedesaan. Oleh karena itu BPRS Suriyah Cabang Semarang harus berfokus pada kepuasan nasabah untuk meningkatkan minat pada produk deposito mudharabah. Karena kepuasan nasabah merupakan sasaran utama dalam konsep perbankan.

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui: 1). praktek dan perspektif perbankan syariah terhadap produk deposito mudharabah di BPRS Suriyah Cabang Semarang. 2). faktor-faktor yang menyebabkan kurangnya minat nasabah untuk menggunakan produk deposito mudharabah di BPRS Suriyah cabang Semarang. 3). upaya dalam peningkatan minat masyarakat untuk menggunakan produk deposito mudharabah di BPRS Suriyah Cabang Semarang. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah Kualitatif Deskriptif, data-data yang dikumpulkan dari hasil wawancara, observasi dan dokumentasi.

Hasil dari penelitian ini adalah bahwa faktor-faktor yang menyebabkan kurangnya minat yaitu kurangnya promosi dari BPRS Suriyah cabang Semarang dan minimnya tingkat literasi masyarakat tentang perbankan, Sehingga upaya yang harus dilakukan oleh BPRS Suriyah Cabang Semarang adalah dengan cara melakukan, sosialisasi ke pihak-pihak tertentu, menjalin ikatan kerja sama dengan rekanan, menjaga reputasi bank dengan baik dan meningkatkan pelayanan.

Kata Kunci: Upaya, Minat Masyarakat, Produk Deposito Mudharabah

ABSTRACT

Based on data for the 2021 period, it shows an unequal comparison where there are 362 customers from urban areas and as many as 15 customers from rural areas. Therefore BPRS Suriyah Semarang Branch must focus on customer satisfaction to increase interest in mudharabah deposit products. Because customer satisfaction is the main target in the concept of banking.

The purpose of this research is to find out: 1). Islamic banking practices and perspectives on mudharabah deposit products at BPRS Suriyah Semarang Branch. 2). factors that cause a lack of customer interest in using mudharabah deposit products at the BPRS Suriyah Semarang branch. 3). efforts to increase public interest in using mudharabah deposit products at BPRS Suriyah Semarang Branch. The research method used in this study is descriptive qualitative, the data collected from interviews, observation and documentation.

The results of this study are that the factors that cause a lack of interest are the lack of promotion from the Semarang branch of BPRS Suriyah and the minimal level of public literacy about banking. establish cooperative ties with partners, maintain a good bank reputation and improve services.

Keywords: Effort, Community Interest, Mudharabah Deposits

KATA PENGANTAR

Allhamdulillahirrobbil'alamin, puji syukur kehadiran Allah SWT, karena atas kemurahan-Nya yang telah memberikan kemudahan, ketabahan, kesabaran, semangat kepada penulis sehingga hati dan tangan ini dibimbing untuk dapat menyelesaikan skripsi ini. Sholawat serta salam senantiasa terlimpah curahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang senantiasa kita nantikan syafaatnya di hari kiamat kelak.

Skripsi yang berjudul “Upaya meningkatkan Minat Masyarakat Pedesaan Untuk Menggunakan Produk Deposito Mudharabah di BPRS Suriyah Cabang Semarang” ini telah terselesaikan tanpa banyak menuai kendala yang berarti. Skripsi ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat guna menyelesaikan pendidikan S1 pada jurusan Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Selanjutnya, ucapan terima kasih dengan setulus hati, penulis sampaikan kepada semua pihak yang telah banyak membantu terselesaikannya skripsi ini, yakni kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H Imam Taufik, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang
2. Bapak Dr. Muhammad Saifullah, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
3. Ibu Heny Yuningrum, S.E., M.M selaku Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo Semarang.
4. Bapak Drs. H. Saekhu, M.H selaku dosen pembimbing I yang telah memberi arahan, motivasi dan masukan dengan baik sehingga dapat mengantarkan penulis sampai ke tahap akhir pengerjaa skripsi.
5. Bapak Fajar Adhitya S,Pd., MM selaku dosen pembimbing II yang telah memberi arahan, motivasi dan masukan dengan baik sehingga dapat mengantarkan penulis sampai ke tahap akhir pengerjaa skripsi.

6. Bapak/Ibu Dosen dan seluruh Staff Pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo Semarang.
7. Kedua orang tua tercinta, Bapak Ridwan dan Ibu Wasi'ah dan adikku, Faza Dinan Muhammad yang senantiasa memberikan doa, semangat serta dukungan kepada saya selama dalam penulisan skripsi ini
8. BPRS Suriyah yang telah memberikan izin untuk memperoleh data penelitian.
9. Keluarga besar IMABABEL dan IKMAL Walisongo yang telah memberi banyak pengalaman selama berproses di dunia perkuliahan.
10. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyusunan Skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan sehingga mengharapkan adanya kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan skripsi ini. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat dan menambah khazanah keilmuan, khususnya bagi penulis sendiri serta bagi pembaca.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Semarang, Januari 2022

Penulis



Ihza Ahzami Akbar

NIM. 1905036088

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	I
LEMBAR PENGESAHAN	II
NOTA PEMBIMBING	III
PERSEMBAHAN.....	IV
MOTTO SKRIPSI.....	V
DEKLARASI	VI
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	VII
ABSTRAK	X
KATA PENGANTAR	XII
DAFTAR ISI.....	XIV
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	7
D. Tinjauan Pustaka	8
E. Metode Penelitian.....	11
BAB II LANDASAN TEORI.....	19
A. Manajemen Pemasaran Perbankan Syariah	19
B. BPRS	22
C. Pengertian Nasabah.....	27
D. Minat	28
E. Desa.....	32
F. Deposito	33
G. Mudharabah.....	37
H. Analisis SWOT	39
BAB III GAMBARAN UMUM	43
A. Sejarah BPRS Suriyah	43
B. Visi Misi BPRS Suriyah KC Semarang.....	44
C. Struktur Organisasi BPRS Suriyah KC Semarang.....	45
D. Tugas Tugas di BPRS Suriyah KC Semarang	46
E. Produk-Produk di BPRS Suriyah.....	49

BAB IV PEMBAHASAN.....	61
A. Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Kurangnya Minat Masyarakat Pedesaan Dalam Menggunakan Produk Deposito Mudharabah di BPRS Suriyah Cabang Semarang.	61
1. Promosi	61
2. Tingkat Literasi Masyarakat Pedesaan	65
B. Analisis SWOT Dalam Upaya Meningkatkan Minat Masyarakat Pedesaan Untuk Menggunakan Produk Deposito Mudharabah	68
1. Program Pengembangan dari Strategi SO (<i>Strengths Opportunities</i>)... ..	69
2. Program Pengembangan dari Strategi ST (<i>Strengths Threats</i>)	69
3. Program Pengembangan dari Strategi WO (<i>Weaknesss Opportunities</i>)	70
4. Program Pengembangan dari Strategi WT (<i>Weakness Threats</i>).....	70
C. Upaya Meningkatkan Minat Masyarakat Pedesaan Untuk Menggunakan Produk Deposito Mudharabah di BPRS Suriyah Cabang Semarang	70
BAB V PENUTUP.....	72
A. Kesimpulan	72
B. Saran.....	72
DAFTAR PUSTAKA	74
LAMPIRAN.....	78

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bank Syariah adalah sebuah perbankan yang memiliki sistem pelaksanaan sesuai dengan syariat Islam. Perbankan Syariah adalah bentuk perbankan modern berdasarkan hukum Islam yang ada, dan mulai berkembang pada abad awal Islam ada, yang digunakan sebagai metode utama dengan konsep berbagi resiko, dan menghilangkan keuangan beralaskan kepastian dan keuntungan yang sebelumnya telah dipastikan keberadaannya. Dibentuknya sebuah lembaga keuangan berwujud bank syariah yang dikembangkan menjadi sebuah lembaga keuangan komersial yang nantinya akan beroperasi sesuai pada prinsip dasar ekonomi Islam. Tujuan ekonomi Islam pada sisi syariah tidak akan hanya berfokus untuk memaksimalkan keuntungannya saja sebagai wujud dari tujuan sebuah lembaga keuangan, namun juga akan menjadi sebagai lembaga yang berperan untuk mensejahterahkan masyarakat secara menyeluruh.¹

Perkembangan perbankan syariah sangatlah pesat. Kehadirannya sudah tersebar di seluruh Indonesia dengan munculnya berbagai lembaga keuangan dengan sistem serta prinsip syariah, seperti Bank Umum Syariah, Unit Usaha Syariah, serta Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Perbankan Syariah menerapkan metode *profit sharing* ketika melakukan bisnis yang mana menjadi sebuah dasar utama pada pengoperasiannya, baik pada produk yang bersifat pembiayaan dan penyediaan dana, maupun pada produk lain yang bermacam bentuknya.² Menurut pada Undang Undang No. 21 tahun 2008 mengenai perbankan syariah telah dijelaskan bahwa bank syariah merupakan sebuah bank di mana sistem operasional yang dijalankannya harus sesuai dengan prinsip syariah.

Perbankan syariah menawarkan keragaman barang yang lebih banyak daripada perbankan konvensional, dan keragaman ini hanya tumbuh berkat

¹Khaerul umam, *Manajemen Perbankan Syariah* (Bandung: Pustaka Setia, 2013), hal. 15- 16.

² Muhammad Heykal, Nurul Huda, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*. (Jakarta Kencana Prenada Media Group, 2010), hal. 276.

kemajuan keuangan bank syariah. Layanan perbankan syariah sama sekali tidak terkait dengan ritual keagamaan. Maka dari itu, barang serta jasa yang disediakan oleh bank syariah juga dapat diberikan kepada masyarakat yang non-Muslim.

Antonio menguraikan hal-hal berikut ini sebagai manfaat dari bank syariah: (1) Hubungan emosional religius yang mendalam antara pemilik saham, manajer bank, serta para nasabah. Kebersamaan bisa terbentuk dalam mengatasi bahaya ekonomi dan pembagian pendapatan yang dibagi dengan jujur dan adil sebagai hasil dari hubungan emosional ini. (2) Semua pihak yang berpartisipasi dalam bank syariah memiliki komitmen keagamaan yang kuat, dan mereka melakukan yang terbaik untuk mengikuti prinsip-prinsip agama mereka sehingga hasilnya dipandang sebagai berkah. (3) Tersedianya pilihan pembiayaan (Al-Mudharabah dan Al-Musyarakah) yang membebaskan konsumen dari kesulitan awal karena harus membayar sejumlah biaya. Hal ini dilakukan untuk memberikan klien relaksasi psikologis yang mereka butuhkan untuk menjalankan bisnis dengan cara yang santai dan efisien. (4) Dengan adanya sistem bagi hasil, nasabah yang menyimpan dana akan diberikan sebuah peringatan dini mengenai keadaan bank yang selalu dapat diketahui dari perubahan besaran pada penerimaan bagi hasil. (5) Bank Islam sekarang lebih tahan terhadap dampak guncangan moneter domestik dan internasional berkat penerapan struktur bagi hasil dan ditinggalkannya sistem bunga.³

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah sebuah lembaga yang menawarkan jasa pembiayaan keuangan kepada masyarakat sesuai prinsip syariah. Menurut Undang Undang No. 10 tahun 1998 pasal 1 ayat 4, sebagai pengganti Undang Undang No. 7 tahun 1992 mengenai perbankan telah dikatakan bahwa Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) merupakan sebuah lembaga bank yang pelaksanaan kegiatan usahanya sesuai dengan prinsip syariah, di mana pada pelaksanaan kegiatannya tidak menawarkan jasa lalu lintas pembayaran. Kegiatan keuangan yang dijalankan BPRS yaitu penghimpunan dan penyaluran dana (tabungan dan pembiayaan). Jasa jasa

³ Agus Marimin, Abdul Haris Romdhoni dan Tiara Nur Fitria, *Perkembangan Bank Syariah*. Jurnal ilmiah Ekonomi Islam, Vol 01, No 02, 2015, hal. 79

yang disediakan BPRS merupakan sebuah upaya dalam per lancaran dan pendukung kegiatan keuangan dalam bentuk *funding* dan *lending*. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah sebenarnya memiliki fungsi serta peran yang sama dengan bank umum yaitu sebagai pelaksana lembaga keuangan yang berlandaskan kepada prinsip syariah, namun perbedaannya yaitu BPRS hanya berada pada tingkatan regional saja di mana BPRS memberikan pelayanan berskala kecil/mikro kepada masyarakat di tingkat kecamatan ataupun.⁴

Industri perbankan syariah saat ini tengah dicermati oleh pemerintah karena berpotensi memberikan dampak baik bagi kesejahteraan rakyat maupun laju ekspansi ekonomi bangsa. Intinya, bank menangani tugas distribusi karena berfungsi sebagai perantara pembelian dan pemberi pinjaman dengan mengumpulkan uang dari depositan dan menyalurkannya ke bisnis yang membutuhkan uang tunai. Penghimpunan uang masyarakat melalui tabungan merupakan sebuah upaya yang dilakukan perbankan syariah untuk memberikan sumbangsih pada laju pertumbuhan ekonomi.

Deposito berjangka mudharabah merupakan salah satu jenis produk simpanan yang dikembangkan dan disediakan oleh bank syariah. Terdapat perbedaan yang mendasar pada produk deposito mudharabah dengan deposito konvensional. Dengan deposito mudharabah telah menggunakan prinsip prinsip muamalah pada mudharabah sebagaimana telah tercantum pada ketentuan hukum syariah sedangkan deposito konvensional tidak.

DSN-MUI telah menetapkan fatwa No 115/DSN-MUI/IX/2017 mengenai akad mudharabah, yang berlaku untuk seluruh transaksi keuangan syariah baik pada perbankan, perusahaan pembiayaan, jasa keuangan ataupun aktivitas bisnis lainnya. Sesuai pada akad yang akan ditandatangani oleh pihak bank dan juga pihak investor, deposito mudharabah adalah sebuah investasi yang diberikan oleh pihak nasabah berupa sumber dana yang tidak boleh sedikitpun keluar dari prinsip syariah, dan juga penarikan dana yang telah diberikan hanya dapat dilakukan pada periode tertentu saja.⁵ Ketika setoran dilakukan selama periode waktu tertentu, mudah untuk memperkirakan kapan

46. ⁴ Dr, Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana, hal. 45-

⁵ Ismail, *Perbankan Syariah*,(Indonesia: Prenadamedia Group, 2011),hal. 91

uang akan tersedia. Karena penarikan deposito hanya dapat dilakukan sesuai dengan jangka waktunya, maka imbalan bank berupa nisbah bagi hasil seringkali lebih besar untuk deposito daripada tabungan mudharabah.⁶

Dalam Islam tidak diperbolehkan umat muslim dengan cara apapun bertransaksi yang mengandung bunga. Hal ini yang menjadikan sistem pada bank syariah memiliki perbedaan dengan bank konvensional. Dalam Islam tidak diperbolehkan untuk melakukan segala macam kegiatan jika terdapat segala hal yang memiliki sifat: Gharar, Maysir, dan Riba. Allah swt. Berfirman dalam surah Al-Baqarah (2):278

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ

Terjemahnya: *“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa Riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman.”*⁷

Pada zaman di mana segala hal serba kompetitif, perbankan syariah haruslah fokus untuk memberikan kepuasan kepada nasabah yang positif. Tujuan utama dari strategi pemasaran bank adalah kepuasan nasabah. Bank syariah kemudian berupaya mengembangkan produk layanan yang dapat memuaskan nasabah berdasarkan pengetahuan tentang apa yang memuaskan mereka. Bank syariah perlu untuk selalu melakukan perubahan, penyesuaian, serta pengembangan produk agar dapat terus memahami apa yang menjadi selera dan juga hal yang diinginkan para nasabah, dan mereka menekankan bahwa kegiatan pemasaran dimulai dan diakhiri dengan pelanggan.⁸

Persaingan pada penghimpunan nasabah yang dilaksanakan oleh beberapa bank yang ada, BPRS Suriyah cabang Semarang merupakan salah satu contohnya. Terdapat faktor faktor yang dapat mempengaruhi nasabah dalam proses pertimbangan, pemilihan hingga penggunaan jasa pada perbankan syariah, dimana secara garis besar faktor faktor tersebut dapat terbagi menjadi dua yaitu faktor internal dan eksternal.

⁶ Ibid.,h.91.

⁷Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: J-ART,2004),h.47

⁸ Roni Andespa, *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Menabung di Bank Syariah*. Jurnal lembaga keuangan dan perbankan, Vol 02, No 01, januari-juni 2017, hal 43-44.

Pengambilan opsi dalam pemilihan produk bank yang akan diambil oleh nasabah tak jarang juga berlandaskan pada aspek mengenai informasi jumlah keuntungan yang didapat pada produk bank tersebut. Bank akan memaksimalkan usahanya agar menjadi lebih dekat dengan calon nasabah dengan berbagai macam cara untuk mendekatinya sebagai contoh pihak bank akan menawarkan berbagai macam produk, layanan, promosi, suku bunga yang menarik, hadiah dan memberikan informasi mengenai cabang yang posisinya mudah untuk dijangkau oleh masyarakat. Di sisi lain, informasi dan pemasaran produk perbankan yang kurang memadai bisa menyebabkan terjadinya penyimpangan pada operasional perbankan yang bisa merugikan nasabah dan memungkinkan calon nasabah tidak memiliki ketertarikan untuk bermitra pada bank tersebut. Pemberian informasi secara transparan mengenai perbankan diperlukan agar dapat terjadinya peningkatan tata kelola yang baik di sektor perbankan.

Tabel 1.1
Sampel jumlah nasabah deposito mudharabah periode 2021

Periode	Kota	Desa	Jumlah Nasabah
2017	15	333	348
2018	21	332	353
2019	11	355	366
2020	9	381	390
2021	15	362	377

Sumber : Arsip data nasabah deposito mudharabah BPRS Suriyah

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa perbandingan jumlah nasabah antara desa dengan kota sangat jauh, ini menunjukkan bahwa kurangnya minat masyarakat semarang khususnya di daerah pedesaan dalam menggunakan produk deposito mudharabah yang disediakan oleh BPRS Suriyah Cabang Semarang.

Produk deposito mudharabah di sisi lain juga juga terdapat produk wadiah yang minatnya lebih banyak karena kelebihan dari produk wadiah adalah produk tersebut tidak terdapat potongan biaya pada saldo tabungan sedangkan produk yang berakad mudharabah terdapat potongan biaya

adminstrasinya. Produk tabungan yang menggunakan akad wadiah dinilai lebih menarik dari pada produk yang menggunakan akad mudharabah dikarenakan tabungan dengan akad wadiah bisa menyimpan uang dan jika suatu saat nanti ingin mengambilnya lebih mudah untuk dilakukan berbeda dengan mudharabah dimana pengambilannya tergantung jangka waktu yang telah disepakati. Uang yang ditabungkan relatif sedikit dalam akad wadiah, karena tabungan dengan akad wadiah hanya dimaksudkan untuk menabung saja, tidak untuk berinvestasi. Berikut merupakan data nasabah Wadi'ah berdasarkan Desa dan Kota.

Tabel 1.2

Sampel jumlah nasabah wadi'ah periode 2021

Periode	Kota	Desa	Jumlah Nasabah
2017	76	94	170
2018	84	91	175
2019	66	61	127
2020	59	63	122
2021	71	68	377

Berdasarkan data di atas bahwa perbandingan nasabah kota dan desa tidak jauh. Berbeda dengan nasabah yang menggunakan produk deposito mudharabah memiliki perbandingan antara nasabah desa dan kota yang cukup relatif jauh.

Studi ini memilih BPRS Syariah cabang Semarang dikarenakan terdapat sebuah produk yaitu deposito mudharabah yang kurang diminati oleh masyarakat daerah pedesaan, sebetulnya bagi nasabah produk deposito mudharabah lebih menguntungkan dibandingkan produk lain dan juga bisa menunjang perekonomian nasabah yang menggunakan.

Berdasarkan pembahasan di atas, BPRS Suriyah Cabang Semarang perlu mengetahui faktor faktor apa saja yang dapat mempengaruhi minat nasabah dan bagaimana upaya dalam meningkatkan minat produk deposito mudharabah. Oleh karena itu masalah ini perlu diteliti, dianalisis dan mencari

solusi agar mengalami peningkatan jumlah nasabah dan minat nasabah dalam menggunakan produk deposito mudharabah.

Sehingga berdasarkan hal tersebut, penulis tertarik untuk mengangkat topik mengenai **“UPAYA MENINGKATKAN MINAT MASYARAKAT PEDESAAN UNTUK MENGGUNAKAN PRODUK DEPOSITO MUDHARABAH DI BPRS SURIYAH CABANG SEMARANG”**

B. Rumusan Masalah

Bedasarkan latar Belakang di atas, adapun yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Apakah faktor-faktor yang menyebabkan kurangnya minat masyarakat untuk menggunakan produk deposito mudharabah di BPRS Suriyah Cabang Semarang?
2. Bagaimana analisis SWOT dalam upaya meningkatkan minat masyarakat pedesaan untuk menggunakan produk deposito mudharabah?
3. Bagaimana upaya meningkatkan minat masyarakat pedesaan untuk menggunakan produk deposito mudharabah di BPRS Suriyah Cabang Semarang?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan
 - a. Untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang menjadi penyebab minimnya minat nasabah untuk menggunakan produk deposito mudharabah di BPRS Suriyah cabang semarang.
 - b. Untuk mengetahui analisis SWOT dalam upaya meningkatkan minat masyarakat pedesaan untuk menggunakan produk deposito mudharabah.
 - c. Untuk mengetahui upaya dalam peningkatan minat masyarakat untuk menggunakan produk deposito mudharabah di BPRS Suriyah Cabang Semarang.
2. Manfaat Penelitian
 - a. Manfaat Praktis

Supaya bisa mendapatkan ilmu pengetahuan, wawasan, dan juga informasi khususnya di BPRS Suriyah cabang Semarang yaitu mengenai permasalahan yang dijadikan sebagai objek penelitian.

b. Manfaat Ilmiah

Penelitian ini bisa memberikan sumbangsih atas pemikiran dan pengetahuan serta bisa memperluas khazanah keilmuan dan dijadikan sebagai rujukan sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya.

D. Tinjauan Pustaka

Penelitian ini merupakan tindak lanjut atau kelanjutan atau pelengkap dari penelitian sebelumnya yang memiliki kesamaan dalam teori dan masalah. Dalam penelitian ini, adapun penelitian ini berisi penelitian yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan, antara lain sebagai berikut:

1. Skripsi yang ditulis oleh Buana, Sabran Wira pada tahun 2018 UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu dengan penelitian yang berjudul “Upaya BRI Syariah Cabang Bengkulu Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Terhadap Produk Deposito Mudharabah”. Penelitian ini memiliki tujuan; (1) Untuk menjelaskan usaha dari pihak BRI Syariah Cabang Bengkulu untuk dapat meningkatkan minat nasabah dalam menggunakan produk berjenis deposito mudharabah. (2) Untuk memahami dan menganalisa apa saja masalah yang dihadapi BRI Syariah untuk dapat meningkatkan minat nasabah dalam menggunakan produk deposito mudharabah. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan bersifat deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penggunaan datanya ialah data primer dan sekunder. Ditemukan hasil pada penelitian tersebut bahwa: (1) Usaha yang dilaksanakan oleh pihak BRI Syariah Cabang Bengkulu dalam meningkatkan minat nasabah terhadap penggunaan produk deposito mudharabah adalah menginovasi produk, melakukan sosialisasi ke pihak-pihak tertentu, menjalin ikatan kerja sama dengan rekanan, menjaga reputasi bank, dan meningkatkan pelayanan. (2) Kendala yang dihadapi BRI Syariah Cabang Bengkulu adalah persaingan produk dengan bank lain, jumlah kantor cabang dan pembantu yang masih sedikit, pengetahuan nasabah yang masih kurang terhadap deposito mudharabah, dan SDI

(Sumber Daya Insani) yang masih kurang terutama dibagian funding deposito mudharabah.

Perbedaan penelitian buana yang berjudul “Upaya BRI Syariah Cabang Bengkulu Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Terhadap Produk Deposito Mudhaabah” dengan penelitian saya adalah pada objek dan periode penelitiannya, kemudian kendala atau faktor kurangnya minat dipengaruhi oleh faktor internal.

2. Skripsi yang ditulis oleh Reno Wahyudi pada tahun 2015 IAIN Bengkulu dengan penelitian yang berjudul “Faktor-Faktor yang Menyebabkan Kurangnya Minat Nasabah Untuk Membeli Produk Deposito Mudharabah BRI Syari’ah KCP Panaroma Kota Bengkulu”. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan kurangnya minat nasabah untuk membeli produk deposito mudharabah di BRI syari’ah KCP Panaroma Kota Bengkulu. Adapun jenis penelitian yang digunakan adalah kualitatif yang bersifat eksploratif, yang bersumber dari data primer dan data sekunder. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor yang menyebabkan kurangnya minat nasabah untuk membeli produk deposito mudharabah di BRI syari’ah KCP Panaroma Kota Bengkulu, yaitu faktor internal, yang terdiri dari sumber daya manusia yang kurang kreatif, kurangnya promosi, dan sarana prasarana yang kurang memadai, sedangkan faktor eksternal terdiri dari tingkat pengetahuan masyarakat masih kurang dan tingkat kepercayaan masyarakat masih belum percaya sepenuhnya.

Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh reno wahyu adalah bahwa penelitian reno wahyudi sebatas melakukan untuk mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi minat dan tidak ada upaya setelah mengetahui faktor tersebut.

3. Laporan penelitian yang ditulis oleh Jamaiah dan Susianto telah melakukan penelitian dengan judul “Analisis Strategi Pemasaran Produk Deposito Mudharabah Dalam Menarik Minat Masyarakat Pada PT. Bank Sumut Syariah KCPsy Marelan Raya”. Diterbitkan di *Jurnal Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis 1 (1)*, 773-783, 2020. Penulisan ini bertujuan

untuk mengetahui strategi pemasaran yang diterapkan oleh Bank Sumut Syariah KCPsy Marelan Raya dalam menarik minat masyarakat menggunakan produk deposito mudharabah. Hasil penelitian ini adalah bahwa Bank Sumut Syariah ini telah melaksanakan strategi pemasaran dengan melakukan marketing mix yang meliputi tempat, harga, produk, promosi. Adapun hambatan yang dihadapi Bank Sumut Syariah dalam memasarkan produk adalah kurang sumber daya manusia pemasaran yang kompeten dan ketetapan sistem dari pusat yang sangat ketat.

Perbedaan Pada penelitian yang dilakukan Jamaiah dan Susianto yaitu berfokus pada strategi mix untuk meningkatkan minat masyarakat dalam menggunakan produk deposito mudharabah pada PT. Bank Sumut KCPsy Marelan Raya.

4. Skripsi yang ditulis oleh Muhammad Choirul Anwar pada tahun 2016 IAIN Tulungagung dengan penelitian yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor penyebab rendahnya Minat penggunaan Pembiayaan Mudharabah (Studi kasus BMT Sahara Tulungagung)”. Tujuannya dilakukannya penelitian ini Adalah ingin mengetahui faktor apa saja yang menyebabkan rendahnya minat BMT Sahara dan minat anggota terhadap penggunaan pembiayaan mudarabah (Studi kasus BMT Sahara). Dari hasil penelitian dijelaskan bahwa hal yang menyebabkan rendahnya minat mereka dalam menggunakan pembiayaan mudarabah ditemukannya beberapa faktor yang menjadi dasar rendahnya minat dalam menggunakan pembiayaan mudarabah. Faktor yang menyebabkan rendahnya minat BMT dan anggota dalam menggunakan produk pembiayaan mudarabah terbagi ke dalam 4 faktor yaitu: (1) faktor resiko tinggi dalam BMT Sahara, (2) faktor kejujuran dalam BMT, (3) faktor akuntabilitas rendah, (4) faktor kurangnya evektifitas bagi hasil, jelas terlihat dalam BMT Sahara yang mengakui susahnya pembiayaan bagi hasil karena masyarakat masih beranggapan bahwa sistem bagi hasil memiliki kesamaan dengan sistem bunga dalam lembaga keuangan konvensional.

Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Choirul Anwar yaitu pada Tujuannya bahwa penelitian tersebut hanya ingin mengetahui

faktor apa saja yang menyebabkan rendahnya minat BMT Sahara dan minat anggota terhadap penggunaan pembiayaan mudharabah.

5. Skripsi yang ditulis oleh Adzan Muh Syahidul tahun 2020 UIN Mataram dengan penelitian yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk Deposito Syariah Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Pada PT. BPRS PNM Patuh Beramal”. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana strategi PT. BPRS Syariah PNM Patuh Beramal dalam memasarkan deposito syariah dalam meningkatkan minat dan faktor utama yang mendorong PT. BRPRS PNM Patuh Beramal dalam meningkatkan Produk syariah pada nasabah. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif. Adapun dalam memperoleh data peneliti menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil dari penelitian ini adalah meningkatkan produk deposito syariah pada nasabah untuk memperoleh simpanan masyarakat dalam jumlah besar.

Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Adzan Muh Syahidul yaitu untuk mengetahui strategi PT. BPRS Syariah PNM Patuh Beramal dalam memasarkan deposito Syariah dalam meningkatkan minat tanpa menggunakan analisis SWOT.

Jadi Metode yang digunakan dalam penelitian, identifikasi dan definisi operasional variabel dan penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif. Seumpama peneliti di atas mengenai strategi dan upaya yang digunakan dalam peningkatan minat masyarakat pedesaan untuk menggunakan produk deposito mudharabah di BPRS Suriyah Cabang Semarang. Jadi, penelitian ini cakupannya hanya bagaimana masyarakat pedesaan tertarik untuk menggunakan produk deposito mudharabah dan meleak akan keuangan Syariah.

E. Metode Penelitian

Metode penelitian yang akan dipakai dalam penelitian ini adalah membuat sebuah skripsi yang baik dan dapat fokus pada topik yang diteliti, maka dari itu skripsi ini menggunakan metode penulisan sebagai berikut:

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang akan dipakai adalah penelitian kualitatif. Yaitu sebuah penelitian yang akan memberikan sebuah data deskriptif kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang atau perilaku yang diamati. Menurut Creswell, J.W kualitatif didefinisikan sebagai sebuah proses penelitian untuk mengetahui berbagai permasalahan sosial yang terjadi diantara manusia yang tersaji dalam bentuk kata-kata, menyampaikan sebuah pandangan secara rinci yang didapatkan dari informan, dan juga dilakukan secara alamiah.⁹ Oleh karena itu dalam penelitian ini, peneliti melakukan penelitian dengan observasi dan wawancara.

2. Sumber dan Jenis Data

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan dua metode pengambilan data, yaitu data primer dan sekunder:

a. Data Primer

Data primer adalah informasi yang dikumpulkan langsung melalui kerja lapangan dan mencakup berbagai fakta dan detail yang berkaitan dengan topik penelitian. Data primer ini dikumpulkan secara khusus oleh peneliti untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diajukan. saat mengumpulkan data menggunakan teknik data primer ini, dapat menggunakan cara seperti wawancara dengan beberapa pertanyaan dan beberapa jawaban selama survei.¹⁰ Data yang didapatkan harus bersumber pada narasumber atau seseorang yang dapat dijadikan sebagai objek penelitian atau seseorang yang dapat dijadikan sebagai pemberi saran untuk mendapatkan informasi ataupun data yang diperlukan.¹¹ Jadi, penulis melakukan ke tempat penelitian untuk melakukan pengamatan atas kegiatan yang terjadi agar

⁹ Seto Mulyadi, et al. , *Metode Penelitian Kualitatif dan Mixed Method*. Depok: Rajawali Pers, 2019. Hal. 48

¹⁰Sukardi, *Metodologi Penelitian Pendidikan Kompetensi dan Praktiknya* (Jakarta : Bumi Aksara, 2009).

¹¹Nuning Indah Pratiwi, *Komunikasi, Penggunaan Media Video Call Dalam Teknologi*, *Jurnal Ilmiah Dinamika Sosial* 1 N0 2, 2017, hal. 211

mendapatkan sebuah data serta informasi yang sesuai dengan apa saja yang dilihat dan sesuai kenyataannya.

Adapun sumber data primer adalah hasil observasi atau wawancara. BPRS Suriyah cabang Semarang adalah data yang dapat dijadikan objek penelitian. Pengambilan data dengan menggunakan wawancara kepada pihak BPRS Suriyah atau berhubungan langsung dengan permasalahan yang diteliti.

b. Data Sekunder

Menurut salah satu para ahli yaitu Hasan bahwa data sekunder adalah data yang didapat serta dihimpun dari berbagai sumber oleh mereka sedang meneliti. Informasi ini, yang dapat ditemukan melalui buku, artikel, penelitian terdahulu, sumber pustaka, dan sumber lainnya, digunakan untuk mendukung data primer. Data sekunder digunakan untuk memberikan berbagai pemahaman mengenai berbagai langkah yang harus ditempuh dalam mengumpulkan data penelitian. Data sekunder juga dijelaskan sebagai sumber data yang penelitiannya diperoleh oleh peneliti dengan cara tidak langsung menggunakan media perantara (diperoleh ataupun dicatat oleh pihak lain). Data sekunder tersebut meliputi bukti, catatan ataupun laporan historis yang disusun menjadi arsip atau data dokumen. Proses ini dapat menentukan dan untuk memperkuat penelitian yang dilakukan.¹² Data ini juga ialah informasi yang tidak didapat dengan cara langsung oleh peneliti dari BPRS Suriyah Cabang Semarang. Adapun untuk sebagai data pendukung, peneliti menggunakan data sekunder yang berupa, buku, artikel, jurnal penelitian, dan *website* yang berkaitan Deposito Mudharabah di BPRS Suriyah Cabang Semarang.

¹²Nuning Indah Pratiwi, *Komunikasi, Penggunaan Media Video Call Dalam Teknologi*, Jurnal Ilmiah Dinamika Sosial 1 N0 2 (n.d.): 212

3. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini menggunakan 3 teknik pengumpulan data yaitu:

a. Observasi

Observasi adalah tindakan memeriksa sesuatu secara langsung dan hati-hati untuk mempelajari informasi yang akurat. Penelitian yang diteliti dan diamati dimaksudkan untuk mengumpulkan informasi atau membuat penilaian. Menurut Margono (2007) menyatakan bahwa pengamatan atau observasi adalah metode untuk menemukan dan melacak perubahan dalam fenomena sosial saat muncul dan menyebar. Selain itu, penyesuaian dapat dilakukan berdasarkan evaluasi. Teknik pengumpulan data secara observasi dapat menggunakan strategi atau teknik untuk memeriksa atau memantau individu atau kelompok secara langsung untuk menilai dan mencatat perilaku secara sistematis.¹³ Sutrisno Hadi (1986) mengemukakan bahwa, observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua di antara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan.¹⁴ Observasi dan pengamatan juga merupakan suatu teknik ataupun dengan mengumpulkan data dengan jalan yang melakukan pengamatan kepada aktivitas yang sedang terjadi. Metode yang dipakai oleh peneliti yaitu observasi secara langsung pada lokasi penelitian. Dalam penelitian ini peneliti langsung mendatangi lokasi BPRS Suriyah cabang Semarang guna untuk bertemu secara langsung dengan yang bersangkutan.

b. Wawancara

Wawancara adalah perbincangan yang mengacu pada suatu permasalahan. Kegiatan ini berupa kegiatan tanya-jawab secara lisan dari dua orang ataupun lebih dan saling berhadap-hadapan

¹³Nana Syaodih Sukmadinata, *Metode Penelitian Pendidikan* (n.d.): hal. 221

¹⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung: Penerbit Alfabeta, 2017, hal. 145.

langsung. Maka dari itu, yang menentukan kualitas dari hasil wawancara tersebut yaitu pewawancara, narasumber, pertanyaan serta keadaan saat itu.¹⁵ Yang digunakan peneliti saat wawancara bebas terpimpin yaitu peneliti dibebaskan memberikan pertanyaan lengkap apapun dan harus mengacu pada pertanyaan lengkap serta tersusun supaya data yang dihasilkan sesuai dengan keinginan. Peneliti dapat bertanya apapun selama berhubungan dengan topik penelitian.¹⁶

Metode ini digunakan oleh peneliti dengan tatap muka antara peneliti dan yang diteliti. Dalam hal ini, peneliti memberikan wawancara kepada karyawan atau pihak BPRS Suriyah untuk mendapatkan informasi sesuai dengan tujuan penelitian.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah penelitian atau menyelidiki dengan cara mencari data berupa variabel contoh, catatan harian, peraturan, buku-buku serta dokumen lainnya. Menurut Louis Gottschalk, dokumentasi merupakan kegiatan berupa proses pembuktian berdasarkan berbagai jenis sumber, baik berupa tulisan, lisan, gambaran ataupun arkeologis. Dalam melakukan metode dokumentasi, terdapat berbagai cara yang digunakan dalam mengumpulkan data seperti wawancara, deskripsi observasi, dan analisis dokumen. Hal tersebut bertujuan untuk penelitian kualitatif yaitu untuk memahami fenomena dari perspektif partisipan, konteks sosial dan institusional. Selain itu, pada penelitian kualitatif juga dikenal dengan tatacara mengumpulkan data yang lazim yaitu dengan studi pustaka dan studi lapangan.¹⁷ Dengan demikian dapat disimpulkan dari data-data dengan kategori dan klarifikasi pada bahan yang tertulis dan berkolerasi

¹⁵Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Riset*, Bandung: Mundur Maju, 1996, hal. 32.

¹⁶ Kartini Kartono, *Pengantar ...*, hal. 105.

¹⁷Natalina Nilamsari, *Memahami Studi Dokumen Dalam Penelitian Kualitatif* (Jakarta Pusat : Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Prof. Dr. Moestopo, n.d.).

pada permasalahan penelitian, baik yang bersumber dari dokumen, buku-buku, jurnal ilmiah, *website* dan lain-lain.

Adapun dokumentasi dalam penelitian ini peneliti memperoleh data dari pihak BPRS Suriyah langsung yang berupa data nasabah.

4. Teknik Analisis Data

Analisis data ialah sebuah kegiatan pencarian dan penyusunan data secara sistematis data yang sudah di peroleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi dengan cara mengelompokkan informasi kedalam bagian-bagian yang sudah di kategorikan, menjabarkan dan melakukan hasil akhir, serta memilih mana yang sangat penting untuk dipelajari, dan membuat kesimpulan yang dapat dipahami oleh setiap orang.

Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif. Analisis deskriptif merupakan proses akumulasi data dan penyusunan data lalu menyimpulkan secara deskriptif.¹⁸ Miles dan Huberman (1984), mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Adapun tahap analisis data adalah sebagai berikut:¹⁹

a. Reduksi Data

Reduksi data adalah proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data “kasar” yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan.²⁰

Teknik Reduksi yaitu merupakan langkah pertama dalam menganalisis informasi yaitu dengan cara memilih hal pokok

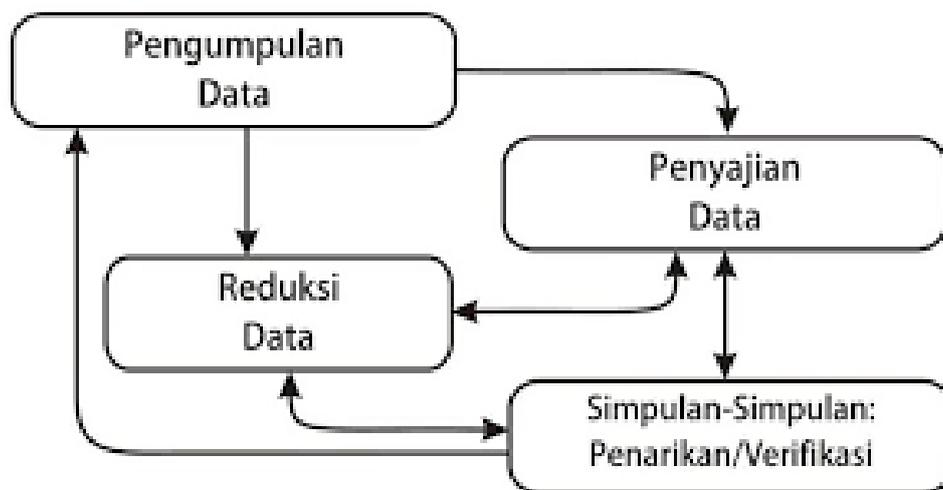
¹⁸ Samsu, *Teori Dan Aplikasi Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, Mixed Methots, Serta Research Dan Development*, Jambi: Pusat Studi Agama Dan Kemasyarakatan (PUSAKA), 2017, hal. 111

¹⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung: Penerbit Alfabeta, 2017, hal. 246

²⁰ Mathew B. Miles dan A. Michael Huberman, *Qualitative Data Analysis*, Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia, 1992, hal. 16

kemudian fokus pada pokok-pokok penting yang akan di teliti dengan demikian reduksi merupakan tahapan merangkum data-data yang di lakukan terus-menerus pada saat berlangsungnya penelitian. Data yang di dapatkan di lapangan kemudian di sederhanakan dan disesuaikan dengan topik pembahasan yang akan di teliti.

Gambar 1.1



Skema Reduksi Data: Komponen dalam analisis data.

b. Penyajian Data

Setelah reduksi data tahap selanjutnya yaitu penyajian data. Semua informasi dan data-data yang di dapatkan di lapangan kemudian di susun dalam suatu kesimpulan. Dengan menyajikan fakta, orang mungkin melihat gambaran yang lebih besar atau informasi yang detail. Penelitian yang di lakukan adalah kualitatif yang secara umum data yang disajikan dalam bentuk naratif. Selanjutnya peneliti akan berusaha untuk melakukan pengklasifikasian atau penyajian data berdasarkan pada permasalahan pokok dalam penelitian.

c. Kesimpulan

Data yang dihimpun oleh peneliti selanjutnya diutarakan menjadi kalimat berbentuk kesimpulan. Pada proses tersebut, ditujukan

untuk mencari serta mengkaji permasalahan terhadap berbagai hubungan persamaan dan perbedaannya untuk dituangkan dalam penelitian.

5. Sistematika Penulisan

Dalam penelitian terdiri dari 5 bab diantaranya sebagai berikut:

a. BAB I : PENDAHULUAN

Bab Pendahuluan terdapat beberapa sub penunjang diantaranya latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penulisan, manfaat penulisan, tinjauan pustaka, metode penelitian, dan yang terakhir terdapat sistematika penulisan.

b. BAB II : LANDASAN TEORI

Berisikan landasan teori yang menyajikan uraian tentang BPRS, Nasabah, Minat, Desa, dan Deposito Mudharabah.

c. BAB III : GAMBARAN UMUM DAN OBJEK PENELITIAN

Bab tiga meliputi sejarah berdirinya BPRS Suriyah cabang Semarang, visi misi BPRS Suriyah, struktur organisasi BPRS Suriyah dan produk-produk BPRS Suriyah.

d. BAB IV : ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN

Di dalam bab ini kesimpulan dari semua penelitian dengan pembahasan upaya meningkatkan minat masyarakat pedesaan untuk menggunakan produk deposito mudharabah di BPRS Suriyah Cabang Semarang.

e. Bab V ini adalah seluruh rangkaian pembahasan dalam penelitian ini. Kesimpulan dan saran dari penelitian ini dipaparkan dalam bab ini.

BAB II LANDASAN TEORI

A. Manajemen Pemasaran Perbankan Syariah

1. Pemasaran Bank Syariah
 - a. Pengertian Pemasaran Bank Syariah

Menurut Philip Kotler pengertian pemasaran yaitu suatu proses sosial dan manajerial yang mana individu maupun kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain.²⁷ Menurut Miller dan Layton mendefinisikan pemasaran merupakan sistem total aktivitas bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menetapkan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan produk, dan gagasan yang mampu memuaskan keinginan pasar sasaran dalam rangka mencapai tujuan organisasi.²¹ Sedangkan American Marketing Association 1960 menyatakan bahwa pemasaran merupakan hasil prestasi kerja kegiatan usaha yang berkaitan dengan mengalirnya barang dan jasa dari produsen kepada konsumen.²²

Jadi dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pengertian pemasaran bank syariah yaitu usaha bank yang menjalankan kegiatannya berdasarkan prinsip syariah dalam memilih dan mendapatkan pasar sasaran, menjaga, dan menumbuhkan pelanggan/nasabah dalam masyarakat.

- b. Strategi Pemasaran Bank Syariah

Strategi pemasaran merupakan serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu untuk menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah. Oleh karena itu, penentuan strategi pemasaran harus didasarkan atas analisis

²¹ Nurul Huda, Et.al, *Pemasaran Syariah Teori dan Aplikasi*, (Depok: Kencana, 2017), hal.3- 4

²² Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep, dan Strategi*, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2015), hal. 3

keunggulan dan kelemahan suatu perusahaan. Di samping itu strategi pemasaran yang telah ditetapkan dan dijalankan, harus di nilai kembali sesuai dengan keadaan atau kondisi saat ini.²³

Terdapat beberapa strategi pemasaran yang dapat dipilih, diantaranya:²⁴

- 1) Penetrasi pasar, strategi ini digunakan apabila masih banyak calon nasabah yang belum terjangkau di daerah pemasaran.
- 2) Pengembangan pasar, Strategi ini dilakukan apabila nasabah yang telah ada telah dianggap jenuh, atau sasaran nasabah lama sudah tidak dapat ditambah lagi sehingga perlu dicarikan nasabah baru secara demografis/geografis berbeda dengan pasar lama.
- 3) Pengembangan produk, strategi ini menyangkut perubahan/penyempurnaan dan penambahan produk yang ditawarkan kepada nasabah. Hal ini dimaksudkan untuk memperpanjang usia produk yang ditawarkan.
- 4) Diversifikasi produk, strategi ini merupakan pengembangan produk baru tetapi masih berhubungan dengan produk lama dan ditawarkan kepada pasar yang baru juga.

2. Religiusitas

a. Pengertian Religiusitas

Kata religius berasal dari bahasa latin religare yang berarti mengikat kembali. Maka religiusitas merupakan pengetahuan manusia akan sesuatu yang ada diluar dirinya, melebihi dan mengatasi dirinya.²⁵ Menurut Muzakkir, religiusitas merupakan sikap keberagaman seseorang atau kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan agama. Sedangkan menurut ajaran islam religiusitas merupakan aspek keyakinan terhadap ajaran agama (akidah), aspek ketuhanan terhadap ajaran agama (syariah atau ibadah), aspek

²³ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep, dan Strategi*, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2015), hal. 168-169

²⁴ Andrianto, M. Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah*, (Surabaya: Penerbit Qiara Media, 2019), hal. 133

²⁵ Agus M. Hardjana, *Religiusitas, Agama Dan Spiritualitas*, (Yogyakarta: Kanisius, 2005), hal. 29-30

penghayatan terhadap ajaran agama (ihsan), aspek pengetahuan terhadap ajaran agama (ilmu), dan aspek pelaksanaan ajaran agama dalam kehidupan sosial (muamalah yang dipandu akhlaq al-karimah).

Orang yang memiliki nilai religiusitas tinggi akan selalu berusaha patuh terhadap ajaran-ajaran agama, menjalankan ritual agama, menyakini doktrin-doktrin agama, beramal dan selanjutnya merasakan pengalaman-pengalaman beragam. Sikap religius merupakan keadaan dalam diri seseorang yang dapat merasakan dan mengakui adanya kekuatan tertinggi yang menaungi kehidupannya dengan cara melaksanakan semaksimal perintah Allah dan meninggalkan seluruh larangan-Nya, sehingga ini akan membawa ketenangan dan ketentraman pada dirinya.

b. Religiusitas dalam Perspektif Islam

Religiusitas menurut islam adalah menjalankan ajaran agama secara menyeluruh. Allah berfirman dalam Al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat 208:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا ادْخُلُوا فِي السِّلْمِ كَآفَّةً ۖ وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ ۚ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, masuklah kamu ke dalam Islam keseluruhan, dan janganlah kamu turut langkah-langkah syaitan. Sesungguhnya syaitan itu adalah musuh yang nyata bagimu".³⁶ (Q.S Al-Baqarah:208)

Religiusitas adalah sesuatu yang menitikberatkan pada masalah perilaku, sosial, dan merupakan doktrin dari setiap agama atau golongan. Karenanya doktrin yang dimiliki oleh setiap agama wajib diikuti oleh setiap pengikutnya. Bentuk religiusitas seseorang bukan hanya mengenai hubungan antara manusia dengan Tuhan, tetapi juga hubungan antara manusia dengan manusia salah satunya adalah bermuamalah. Menabung merupakan salah contoh kegiatan bermuamalah. Sehingga dengan menabung di bank syariah, diharapkan bisa menambah ketaatan kepada Tuhan YME karena bisa terhindar dari hal-hal dilarang dalam ajaran Islam.

c. Dimensi Religiusitas

Menurut Glock dan Stark ada beberapa dimensi keberagaman seseorang yang dapat diukur untuk mengetahui apakah seseorang tersebut religiusitas atau tidak antara lain:²⁶

1) Dimensi Pengetahuan Agama

Dimensi ini mengacu kepada harapan bahwa orang-orang yang beragama paling tidak memiliki sejumlah minimal pengetahuan mengenai dasar-dasar keyakinan, ritus-ritus, kitab suci, dan tradisi-tradisi.

2) Dimensi Penghayatan

Dimensi penghayatan merupakan dimensi yang berisikan pengalaman-pengalaman unik dan spektakuler yang merupakan keajaiban yang datang dari Tuhan.

3) Dimensi Pengamalan atau Konsekuensi

Dimensi ini mengacu pada identifikasi akibat-akibat keyakinan keagamaan, praktik, pengalaman, dan pengetahuan seseorang dari hari ke hari.

B. BPRS

1. Pengertian BPRS

Sesuai dalam UU No. 21 tahun 2008 mengenai Perbankan Syariah Bab 1 Pasal 1, Bank Syari'ah didefinisikan sebagai segala sesuatu yang berkaitan tentang perbankan Syariah dan Unit Syariah, termasuk lembaga, kegiatan usaha, serta tatacara-proses syari'ah dan menurut jenisnya atas perbankan umum syariah dan pembiayaan syariah. Salah satu bentuk lembaga keuangan syariah adalah BPRS. Pengertian BPRS

²⁶ Djamaludin, Ancok dan Fuad Nasori Suroso, *Psikologi Islam: Solusi Islam Atas Problem-Problem Psikologi*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2013), hal. 77-78

adalah bank syariah yang di dalam aktivitasnya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran²⁷.

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) merupakan sebuah lembaga yang dibawah naungan dewan kebijakan moneter yang berbentuk lembaga keuangan bank, yang menjalankan aktivitas perekonomiannya beralaskan prinsip Islam atau syariah, dengan tidak dipebolehkannya segala sesuatu yang berhubungan dengan riba atau suku bunga dengan pasar yang dituju ialah pada masyarakat di tingkat desa atau kecamatan. Berdirinya Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) berlandaskan pada Undang Undang No. 7 tahun 1992 terkait perbankan serta Peraturan Pemerintah (PP) No. 72 tahun 1992 mengenai bank yang berprinsip pada pembagian hasil keuntungan bukan bunga. Kemudian berdasarkan pada Undang Undang No. 10 tahun 1998 pasal 1 ayat 4, pengganti Undang Undang No. 7 tahun 1992 mengenai perbankan dijelaskan bahwa Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) merupakan bank yang menjalankan aktivitas usahanya sesuai dengan prinsip syariah, yang pada operasionalnya tidak menawarkan jasa lalu lintas pada sistem pembayarannya. Bank Pembiayaan Rakyat syariah (BPRS) yang menjalankan aktivitas usahanya sesuai dengan prinsip syariah kemudian juga telah diatur dalam surat keputusan Direktur Bank Indonesia No.32/36/KEP/DIR/1999 tanggal 12 Mei 1999 mengenai Bank Pembiayaan Rakyat yang berjalan sesuai dengan prinsip syariah.²⁸

Sebagaimana masyarakat ketahui tentang bank, bahwa bank merupakan suatu lembaga intermediasi keuangan. Sebagaimana mestinya aktivitas bank di mana memiliki wewenang untuk penerimaan tabungan, peminjaman uang, dalam beberapa tahun terakhir, perbankan telah memainkan peran yang sangat signifikan dalam perekonomian Indonesia secara keseluruhan. Hampir semua kegiatan ekonomi lokal bergantung pada peran yang dimainkan oleh bank dan non-bank. Dalam

²⁷ Muhammad Ferdy Joely dan Ridwan, *Analisis Penetapan Margin Pada Pembiayaan Murabahah*, Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi (JIMEKA), Vol. 5 No. 1, 2020, hal. 110

²⁸ Ismail, *Perbankan Syariah*, Kencana Purnamedia Group, Jakarta, 2011, cet 1, hal. 54

menjalankan kegiatannya, selain jasa simpanan uang rakyat, kiriman uang, dan jasa lainnya yang pada dasarnya memudahkan masyarakat dalam menjalankan usaha dan perekonomian sehari-hari, bank juga menyediakan berbagai produk yang membantu perekonomian masyarakat. Bank syariah yang melakukan aktivitas ekonominya dengan prinsip yang berlandaskan pada syariat Islam dan menurut jenisnya terdiri dari bank umum syariah (BUS), bank pembiayaan rakyat syariah (BPRS).²⁹

2. Tujuan dan Karakteristik BPR Syari'ah

Pendirian BPR Syariah dalam perekonomian dimaksudkan untuk mencapai tujuan yakni:

- a. Meningkatkan perekonomian umat Islam menjadi sejahtera, khususnya kelompok ekonomi kurang mampu yang biasanya berada di daerah desa desa.
- b. Meningkatkan jumlah lapangan pekerjaan, khususnya di tingkat kecamatan, untuk memperlambat laju urbanisasi.
- c. Mempromosikan etika ukhuwah Islamiyah melalui usaha bisnis untuk peningkatan pendapatan perkapita dan menjamin taraf hidup yang lebih baik.
- d. Mempercepat pergerakan ekonomi yang terus mengalami perputaran dikarenakan sektor riil yang terus bergeliat.

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) sesuai Undang Undang No. 21 Tahun 2008 dilarang menjalankan aktivitas perbankan.³⁰

- a. Terlibat dalam praktik bisnis yang bertentangan dengan hukum Syariah.
- b. Ikut serta dalam lalu lintas pembayaran dan penerimaan tabungan berupa giro.

²⁹Dwi Suwikonyo, *Analisis Laporan Keuangan Perbankan Syariah*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2010, hlm.7

³⁰Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syari'ah Suatu Kajian Teoritis Praktis*, Bandung: CV Pustaka Setia, 2012, hal. 200

- c. Menjalankan aktivitas perdagangan dalam mata uang asing, kecuali penukaran mata uang yang dijalankan berdasarkan izin Bank Indonesia.
 - d. Menjalankan aktivitas usaha yang berkaitan dengan asuransi, tidak termasuk sebagai perwakilan pemasaran produk asuransi syariah.
 - e. Melakukan penyertaan modal, tidak termasuk organisasi yang didirikan untuk mengatasi masalah likuiditas pada Bank Rakyat Islam.
 - f. Menjalankan bisnis lain kecuali yang dicakup oleh batasan hukum.
3. Produk dan Aktivitas BPRS

Penerbitan Produk dan/atau pelaksanaan Aktivitas BPRS dikelompokkan sebagai berikut:

a. Penghimpunan dana

Aktivitas penghimpunan dana terdiri dari:

- 1) simpanan (tabungan)
- 2) investasi (tabungan, deposito)
- 3) pinjaman/pembiayaan yang diterima
- 4) kegiatan menghimpun dana lazim lainnya yang dilakukan oleh BPRS selama tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan dan Prinsip Syariah.

b. Penyaluran dana

Kegiatan penyaluran dana meliputi:

- 1) pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (mudharabah, musyarakah, musyarakah mutanaqisah), prinsip sewa-menyewa (ijarah, ijarah muntahiya bittamlik, multijasa), prinsip jual beli (murabahah, istishna', salam), dan prinsip pinjam-meminjam (qardh)
- 2) Pembiayaan ulang (refinancing)
- 3) Pengalihan utang atau pembiayaan
- 4) Kegiatan penyaluran dana lainnya yang lazim dilakukan oleh BPRS sepanjang tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan dan Prinsip Syariah.

c. Penempatan dana

Penempatan dana dalam bentuk:

- 1) giro, deposito, sertifikat deposito syariah dan/atau tabungan pada bank umum syariah dan unit usaha syariah;
- 2) deposito dan/atau tabungan pada BPRS
- 3) Giro dan/atau tabungan pada bank umum konvensional untuk kepentingan transfer dana bagi BPRS dan nasabah BPRS.

d. Kegiatan usaha penukaran valuta asing

e. Kegiatan lainnya

Kegiatan lainnya meliputi:

- 1) kegiatan sebagai penyelenggara dan agen layanan keuangan tanpa kantor dalam rangka keuangan inklusif (Laku Pandai)
- 2) Penyediaan layanan electronic banking berupa phone banking, SMS banking, mobile banking, internet banking
- 3) Layanan pembayaran gaji karyawan secara massal (payroll)
- 4) Kegiatan kerjasama dalam rangka transfer dana yang terbatas pada penerimaan atas pengiriman uang dari luar negeri
- 5) Kegiatan sebagai penerbit kartu Anjungan Tunai Mandiri (ATM) dan/atau kartu debit
- 6) Kegiatan sebagai penerbit uang elektronik (electronic money) dan kegiatan pemasaran uang elektronik milik lembaga penerbit
- 7) pemindahan dana baik untuk kepentingan sendiri maupun kepentingan nasabah melalui rekening BPRS di bank umum syariah atau unit usaha syariah
- 8) Safe Deposit Box (SDB); i. kegiatan kerja sama dengan perusahaan asuransi untuk mereferensikan produk asuransi syariah kepada nasabah yang terkait dengan Produk BPRS
- 9) Menerima titipan dana dalam rangka pelayanan jasa pembayaran tagihan seperti pembayaran tagihan listrik, telepon, air, dan pajak

- 10) Kegiatan lainnya yang lazim dilakukan oleh BPRS sepanjang tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan dan Prinsip Syariah.

C. Pengertian Nasabah

Nasabah ialah “orang atau badan yang mempunyai rekening simpanan atau pinjaman pada bank”.³¹ Sedangkan sebagaimana yang tercantum pada KBBI ialah “orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan Bank (dalam hal keuangan)”.³² Berdasarkan Undang Undang No. 10 tahun 1998 Pasal 1 ayat (16) nasabah diartikan sebagai “pihak yang menggunakan jasa bank”. Berdasarkan hal tersebut, sesuai dengan Undang Undang No. 10 tahun 1998 Pasal 1 nasabah terbagi menjadi 2 (dua) macam, yaitu:

1. Dinyatakan pada pasal 1 ayat (17), seorang nasabah yang menyetor uang ke bank melakukannya sesuai pada perjanjian tertulis antara pihak bank dan pihak nasabah maka disebut nasabah penyimpan.
2. Dinyatakan pada pasal 1 ayat (18), seorang nasabah yang mendapatkan sarana perkreditan atau pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah atau yang setara menurut perjanjian bank dengan pihak nasabah disebut sebagai nasabah debitur.

Berdasarkan pengertian tersebut di atas, nasabah dalam penelitian ini didefinisikan sebagai orang atau badan usaha yang mempunyai rekening simpan pinjam dan melakukan kegiatan simpan pinjam tersebut di bank.

Pada berbagai praktik yang dijalankan perbankan, terdapat 3 (tiga) jenis nasabah diantaranya:

1. Nasabah deposan, ialah nasabah yang menaruh uangnya di suatu bank yang berbentuk deposito ataupun tabungan;
2. Nasabah yang memanfaatkan sarana perkreditan bank, contohnya KUR, KPR, dan sebagainya;

³¹ Djaslin Saladin, *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran Bank Mandiri Maju*, (Jakarta: CV Rajawali, 2001), hal.7.

³² Dep P dan K, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1997), hal. 683

- a. 14 Pasal 1 ayat (17) Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 mengenai Perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 terkait Perbankan.
 - b. 15 Pasal 1 ayat (18) Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 mengenai Perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 terkait Perbankan.
3. Nasabah yang menjalankan kegiatan bisnis dengan pihak ketiga melalui bank, seperti perdagangan internasional antara importir dan eksportir. Importir biasanya membuka *letter of credit* (L/C) pada bank untuk transaksi seperti ini guna memastikan pembayaran yang cepat dan aman.

D. Minat

1. Pengertian Minat

Minat calon nasabah merupakan daya tarik yang disebabkan oleh suatu objek yang menjadikan seorang calon nasabah merasakan kesenangan terhadap suatu objek tersebut sehingga muncul sebuah keinginan. Agrawal menjelaskan bahwa minat bisa menimbulkan kepuasan dalam diri seseorang.³³ Menurut Muhibbin Syah minat bermakna sebuah kecondongan yang tinggi terhadap hasrat dan gairah seseorang untuk mendapatkan keinginannya terhadap suatu benda.³⁴ Maka dari itu, jika seorang individu sudah suka terhadap sesuatu, dia akan melakukan berbagai cara untuk meraihnya. Begitupun pada saat memilih produk deposito mudharabah untuk memenuhi kepuasan mereka sendiri.

Minat juga dapat diartikan sebagai sikap subjek yang dilandasi oleh keinginan dan keingintahuan untuk memuaskan keinginan tersebut. Minat sebagai salah satu unsur psikologis mempengaruhi tingkah laku seorang individu untuk melakukan perilaku yang membuatnya menjadi tertarik terhadap sesuatu. Minat dalam KBBI dijelaskan sebagai “sebuah kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu gairah atau keinginan”.³⁵

³³ Rashmi, Agrawal, *Educational Vocational Guidance and Counseling Principles, Technique and Programme* (India: Saphira Publications, 2006) hal. 148

³⁴ Eva, Roida F.S, *Pengaruh Minat dan Kebiasaan Belajar Siswa terhadap Prestasi Belajar Matematika* (Jurnal Formatif 2 (2), 2012) hal. 126

³⁵ Dep P dan K, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, hal. 6

Sehingga minat merupakan kecondongan seorang individu untuk memilih aktivitas yang ditentukannya. Kondisi individual bisa mempengaruhi perubahan minat mereka. Sehingga disimpulkan bahwa minat bersifat tak tetap.

Secara etimologi minat berarti perhatian, kesukaan (kecenderungan hati) pada keinginan.³⁶ Sedangkan, menurut istilah ialah sesuatu yang mengacu pada mekanisme mental yang terdiri dari kombinasi perasaan, ekspektasi, pendapat, prasangka, atau kecenderungan lain yang memengaruhi keputusan orang.³⁷

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa minat adalah suatu daya tarik yang disebabkan oleh objek tertentu, yang membuat seseorang terikat atau melekat pada objek tersebut, sehingga timbul keinginan.

Ada beberapa tahapan minat yang dimiliki oleh calon nasabah, antara lain:

- a. Informasi yang jelas sebelum menjadi nasabah.
- b. Pertimbangan yang matang sebelum menjadi nasabah.
- c. Keputusan menjadi nasabah.

2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat

Ada banyak faktor yang mempengaruhi munculnya minat, yang secara umum dapat dibagi menjadi dua kategori: Faktor internal dan faktor eksternal. Asal dan pertumbuhan minat seseorang secara signifikan lebih dipengaruhi oleh rangsangan eksternal daripada rangsangan internal. Baik itu berasal dari lingkungan rumah, lingkungan belajar di sekolah, maupun lingkungan pergaulan. Juga, ada banyak jenis item yang menarik itu sendiri. Crow & Crow menegaskan bahwa munculnya minat disebabkan oleh tiga unsur, yaitu:³⁸

³⁶ WJS.Poerwadarminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 1982, hal. 650

³⁷ Andi Mappiare, *Psikologi Remaja*, Surabaya: Usaha Nasional, 1997, hal. 62

³⁸ Abdul Rahman Shaleh dan Muhibb Abdul Wahab, *Psikologi suatu pengantar dalam perspektif islam*, Jakarta, Prenada Media 2005, hal. 264

- a. Faktor dorongan dari dalam, yaitu rasa ingin tahu atau dorongan untuk menghasilkan sesuatu yang baru dan berbeda. Dorongan ini merupakan dorongan dari individu itu sendiri, sehingga muncul keinginan untuk melakukannya agar terpenuhi.
- b. Faktor motif sosial, yaitu minat pada pengetahuan dan pengembangan diri, yang mungkin dimotivasi oleh kebutuhan untuk meningkatkan kemampuan seseorang di tempat kerja atau oleh keinginan untuk dihormati oleh keluarga atau teman. Minat ini mewakili semacam akomodasi antara orang tersebut dan lingkungan sosial sekitarnya.
- c. Faktor emosional, yakni minat yang memiliki kaitan terhadap perasaan dan emosi. Contohnya, kesuksesan dapat meningkatkan minat dan memunculkan emosi kepuasan, sedangkan kegagalan dapat menurunkannya. Karena emosi biasanya mengikuti seseorang ketika terlibat dengan subjek perhatiannya, minat dan emosi terkait erat. Ketika seseorang berhasil dalam segala hal, mereka mendapatkan perasaan suka atau puas, dan ketika gagal, mereka mengalami perasaan menyesal dan kehilangan minat dalam aktivitas tersebut. Karena kepribadian manusia itu rumit dan ketiga komponen ini berinteraksi satu sama lain untuk menciptakan minat, sulit untuk mengidentifikasi komponen mana yang pertama kali memicu minat.

Taufani berpendapat terdapat tiga faktor yang menjadi dasar munculnya sebuah minat, yaitu:

- a. Faktor dorongan dalam, yaitu dorongan dari individu itu sendiri, sehingga timbul minat untuk melakukan aktivitas atau tindakan tertentu untuk memenuhinya.
- b. Faktor motivasi social, yaitu faktor yang melakukan aktivitas agar dapat diterima dan diakui oleh lingkungannya.
- c. Faktor emosional, yaitu minat erat hubungannya dengan emosi karena faktor emosional selalu menyertai seseorang dalam hubungan dengan

minat. Kesuksesan seseorang pada suatu aktivitas disebabkan karena aktivitas tersebut menimbulkan perasaan suka dan puas.³⁹

Beberapa kondisi yang mempengaruhi minat:⁴⁰

a. Status Ekonomi

Jika membaiknya status ekonomi, individu akan memperluas minatnya untuk mencakup hal yang awalnya mereka belum mampu untuk dilaksanakan. Sebaliknya kalau terjadi kemunduran status ekonomi karena tanggung jawab keluarga atau kurang majunya usaha, maka minat individu akan dipersempit.

b. Pendidikan

Semakin tingginya dan formalnya tingkatan pendidikan seorang individu, maka akan membesar juga aktivitas intelek suatu individu.

c. Tempat Tinggal

Dimana orang-orang yang menempati daerah tersebut banyak dipengaruhi oleh keinginan yang biasa mereka wujudkan pada kehidupan sebelumnya masih dapat dilakukan atau tidak.

3. Dinamika Terbentuknya Minat

Banyak cara yang dapat digunakan untuk mengategorikan minat, bergantung pada sudut pandang dan metodologi yang digunakan, seperti titik di mana minat pertama kali muncul, arahnya, atau cara pengungkapannya.⁴¹

- a. Minat dapat dibagi menjadi dua kategori: minat primitif dan minat kultural, tergantung bagaimana ia muncul. Minat primitif merupakan minat yang berkembang sebagai akibat dari kebutuhan biologis atau jaringan tubuh, seperti kebutuhan mengenai pangan, rasa sejahtera atau kenyamanan, kebebasan bergerak, dan seks. Minat yang berkembang sebagai hasil belajar dan tidak ada hubungannya langsung dengan kita adalah minat kultural atau sosial. Misalnya,

³⁹ Taufani, <http://kamriantriramli.wordpress.com>, diakses pada tanggal 26 Februari 2019, pukul 12.38 WIB

⁴⁰ Abdul Rahman Shaleh dan Muhbib Abdul Wahab, *Psikologi suatu pengantar dalam perspektif islam*, Jakarta, Prenada Media 2005, hal. 268

⁴¹ Abdul Rahman Shaleh dan Muhbib Abdul Wahab, *Psikologi suatu pengantar dalam perspektif islam*, Jakarta, Prenada Media 2005, hal. 264-265

kekayaan atau keinginan untuk memiliki sebuah mobil. Kita dipandang sebagai individu yang unik karena secara tidak langsung kita memiliki hal-hal tersebut. Contoh yang lain: misalnya minat belajar. Setiap individu yang memiliki jenjang pendidikan yang tinggi akan dipandang oleh masyarakat atau lingkungan sebagai orang yang terpelajar, sehingga hal tersebut akan memicu minat belajar untuk memiliki prestasi bagi individu lainnya.

- b. Minat dapat diklasifikasikan sebagai intrinsik atau ekstrinsik tergantung pada arahnya. Minat intrinsik merupakan minat yang lebih mendasar atau murni karena terkait langsung dengan tindakan. Sebagai ilustrasi, misalkan seseorang berakad murabahah/jual beli komoditi karena memerlukan alat produksi untuk perusahaannya. Minat ekstrinsik berasal dari tujuan akhir kegiatan, namun jika sudah tercapainya tujuan tersebut, kemungkinannya minat tersebut untuk menghilang pun ada. Sebagai contoh: seorang individu yang berhutang kepada bank akan melunasi hutangnya dengan segera. Dan sehabis hutangnya terbayarkan maka minatnya akan hilang untuk berhutang.

E. Desa

Desa merupakan kesatuan masyarakat teritorial yang diakui dalam Negara Kesatuan Republik Indonesia yang memiliki kekuasaan untuk mengurus otonomi daerahnya sendiri, hak asal usul, dan/atau hak tradisional. Tiap desa memiliki hak-hak yang diakui dan dihormati dalam batas-batas wilayah mereka.⁴²

Menurut etimologinya, pemukiman berasal dari istilah bahasa Sanskerta *deca*, yang berarti tempat lahir, kampung halaman, atau rumah. KBBI menyatakan⁴³, desa adalah satu kesatuan wilayah yang dihuni oleh sejumlah keluarga yang mempunyai sistem pemerintahan sendiri (dikepalai oleh seorang

⁴² Undang-undang Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2014 Tentang Desa pasal 1 ayat 1

⁴³ *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Medan: Bitra Indonesia, 2013, Hal.2

Kepala Desa) atau desa merupakan kelompok rumah luar kota yang merupakan kesatuan.

Desa atau nama lainnya, sebagai sebuah entitas budaya⁴⁴, ekonomi dan politik yang telah ada sebelum produk-produk hukum masa kolonial dan sesudahnya, diberlakukan, telah memiliki asas-asas pemerintahan sendiri yang asli, sesuai dengan karakteristik sosial dan ekonomi, serta kebutuhan dari rakyatnya. Gagasan tentang desa mencakup lebih dari sekadar wilayah dengan populasi tertentu, itu juga mengacu pada wilayah yang dihuni oleh sekelompok individu yang memiliki budaya yang berkembang sepenuhnya, termasuk sistem politik dan ekonomi independen mereka sendiri.

Desa secara alternatif dapat didefinisikan sebagai hasil dari campuran tindakan sekelompok orang dan lingkungannya. Bentuk atau kenampakan di muka bumi merupakan hasil interaksi komponen fisiografis, sosial, ekonomi, politik, dan budaya, serta interaksinya satu sama lain dan dengan tempat lain.⁴⁵

Dari perspektif ekonomi, suatu wilayah atau daerah seperti provinsi umumnya terdiri atas dua, yaitu wilayah pedesaan wilayah perkotaan. Perbedaan ini dilakukan karena masing-masing wilayah mempunyai struktur ekonomi yang berbeda antara satu dan lainnya. Struktur ekonomi desa ternyata didominasi oleh aktivitas dani dalam arti luas, termasuk tanaman pangan, perkebunan, perternakan, perikanan, dan kehutanan. Sedangkan struktur ekonomi kota secara umum didominasi oleh aktivitas industri, perdagangan dan jasa, termasuk transportasi dan komunikasi, perumahan dan jasa keuangan.⁴⁶

F. Deposito

Bedasarkan Undang Undang No. 10 tahun 1998 terkait perbankan syariah, Deposito merupakan sejumlah uang yang disimpan dan penarikannya telah disepakati oleh pihak nasabah dan pihak bank hanya dapat diambil pada

⁴⁴ R. Bintarto, *Dalam Interaksi Desa – Kota dan Permasalahannya*. Jakarta: Ghalia Indonesia, 1989.

⁴⁵ R. Bintarto, *Desa-Kota*, (Bandung: Alumni, 1986), hal.11

⁴⁶ Sjafrizal, *Analisis Ekonomi Perkotaan dan Penerapannya*. Depok: Rajawali Pers, 2021, hal 9.

waktu tertentu.⁴⁷ Menurut Undang Undang No. 21 Tahun 2008 pada pasal 1 ayat 22, Deposito digambarkan sebagai dana investasi dengan batasan penarikan mengacu pada akad mudharabah yang sesuai dengan hukum syariah dan kesepakatan antara nasabah dengan Bank Syariah.⁴⁸ Adapun dimaksudkannya deposito syariah ialah deposito yang dijalankan sesuai dengan prinsip syariah. Dalam hal ini, Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI telah mengeluarkan fatwa yang menyebutkan bahwa deposito yang berdasarkan prinsip mudharabah telah diatur dalam sebuah Fatwa DSN No. 03/DSN-MUI/IV/2000, tanggal 1 April 2000 yang menyebutkan bahwa kebutuhan masyarakat dalam peningkatan kesejahteraan dan dalam bidang investasi, membutuhkan jasa perbankan. Salah satu produk perbankan untuk menghimpun dana para masyarakat adalah deposito, yaitu penyimpanan dana yang hanya dapat dilakukan penarikan jika sudah jatuh tempo sesuai dengan hal yang telah disepakati oleh nasabah dengan pihak bank.

Deposito sebagai salah satu produk penghimpunan dana juga mendapat dasar hukum dalam PBI No. 9/19/PBI/2007 mengenai Pelaksanaan Prinsip Syariah pada Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana dan Pelayanan Jasa Bank Syariah, sebagaimana yang sudah diubah dengan PBI No.10/16/PBI/2008. Pasal 3 PBI dimaksud menyatakan bahwa pemenuhan prinsip syariah harus terpenuhi pada saat aktivitas menghimpun dana dengan menggunakan akad, seperti akad wadiah dan mudharabah.

Dana yang diberikan kepada bank oleh masyarakat umum berbentuk tabungan, giro, deposito berjangka, sertifikat deposito, atau bentuk analog lainnya dikenal sebagai deposito. Sedangkan tabungan yang sesuai dengan prinsip syariah mudharabah al-muthlakah, di mana shahibul maal mempercayakan BPRS untuk menggunakan uang yang boleh dipergunakan untuk pembiayaan produktif dan dapat membantu anggota lainnya secara halal dan profesional.

⁴⁷ Adiwarmar Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh & keuangan*, Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, Edisi 4,cet 7,2010, hal.351

⁴⁸ Khotibul Umam, *Perbankan Syariah : Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016, hal. 95-96

Sesuai nisbah yang telah disepakati, anggota dan BPRS membagi keuntungan pembiayaan (bagi hasil). Prinsip mudharabah mutlaqah, yang menyatakan bahwa pemilik dana membolehkan pengelola untuk membelanjakan dana sesuai keinginannya, adalah prinsip panduan dasar yang digunakan dalam deposito berjangka. Manajer bertanggung jawab menjalankan perusahaan dengan baik dan benar sesuai dengan standar syariah. Pedoman untuk menggunakan prinsip ini adalah:⁴⁹

1. Rasio dan tata cara pelaporan laba dan pembagian risiko atas keuntungan yang dihasilkan dari penyetoran dana wajib diungkapkan oleh bank kepada pemilik dana. Jika kesepakatan sudah dicapai, maka hal tersebut dimasukkan ke dalam akad.
2. Bank dapat memberikan deposan sebuah buku rekening sebagai bukti setor deposito mudharabah serta kartu ATM atau alat penarikan lainnya. Bank wajib memberikan kepada deposan sertifikat atau tanda deposito untuk deposito mudharabah.
3. Sesuai dengan kesepakatan akad, deposan dapat menarik simpanan mudharabahnya kapanpun, namun tidak diperbolehkan hingga saldo negatif.
4. Pencairan deposito mudharabah hanya bisa dilakukan sesuai dengan tempo yang telah ditentukan. Jika sudah termasuk perpanjangan otomatis, kontrak baru tidak diperlukan, tetapi perpanjangan simpanan setelah jatuh tempo akan dianggap sama dengan yang baru.
5. Persyaratan terkait deposan terus berlaku selama tidak bertentangan dengan hukum Syariah.

Terdapat berbagai macam deposito yang ada di Indonesia diantaranya yaitu:

1. Deposito Berjangka
Merupakan deposito yang penerbitannya mengacu pada jangka waktu tertentu. Banyak variasi pada jangka waktu Deposito mulai dari 1, 2, 3, 6, 12, 18 dan 24 bulan. Pengatasmamaan deposito berjangka boleh

⁴⁹ Adiwarmar Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh & keuangan*, Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, Edisi 4, cet 7, 2010, hal. 109

dilakukan dengan nama perorangan maupun lembaga. Artinya yang dicantumkan pada bilyet deposito bisa nama seseorang ataupun lembaga.

Dilihat dari sisi waktu, deposito terbagi dua, yaitu:

- a. Deposito berjangka biasa, yaitu deposito yang berakhir pada waktu yang telah diperjanjikan.
- b. Deposito berjangka otomatis (automatic over), yaitu deposito yang pada saat jatuh tempo otomatis diperpanjang untuk jangka waktu yang sama tanpa ada permintaan dari deposan.⁵⁰

2. Sertifikat Deposito

Merupakan deposito berjangka waktu 2, 3, atau 12 bulan yang telah diterbitkan. Dimungkinkan untuk menukar atau mentransfer sertifikat deposito yang diterbitkan dalam bentuk sertifikat. Bunga sertifikat deposito dapat dibayarkan di muka dalam bentuk tunai atau mata uang lain. Nilai sertifikat deposito telah dicetak pada saat penerbitan dalam nominal, biasanya dalam angka bulat. Dengan harga sederhana yang sama, pembeli dapat membeli lembaran besar.

3. Deposito On Call

Deposito untuk jangka waktu tidak lebih dari satu bulan dan tidak kurang dari tujuh hari dan penerbitannya atas nama mereka. Biasanya dalam denominasi besar, seperti 50 juta rupiah. Saat melakukan pencairan deposit on call, bunga dibayarkan pada saat yang bersamaan. Biasanya dihitung setiap bulan dan dibayarkan tiga hari sebelum menentukan bunga melalui pembicaraan antara nasabah dan bank.

Yang dijadikan landasan syari'ah dalam deposito yaitu:

1. Al-qur'an

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونُوا

تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۗ

⁵⁰ Atang Abdul Hakim, *Fiqh Perbankan Syariah Transformasi Fiqh Muamalah ke dalam Perundang-undangan*, Bandung, PT Refika Aditama, 2011, hal. 217

“Hai orang-orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela di antaramu...” (An-Nisaa“:29)⁵¹

Ayat di atas menerangkan hukum transaksi secara umum, lebih khusus kepada transaksi jual beli. Dalam ayat ini Allah mengharamkan orang beriman untuk memakan, memanfaatkan, menggunakan dan (segala bentuk transaksi lainnya) harta orang lain dengan jalan yang batil, yaitu yang tidak dibenarkan oleh syariat. Kita boleh bertansaksi terhadap harta orang lain dengan jalan perdagangan berasas saling ikhlas dan ridha.

2. Al-Hadits

Riwayat Thabrani dari Ibnu Abbas:

كَانَ سَيِّدُنَا الْعَبَسُ بْنُ عَبْدِ الْمُظَلَّبِ إِذَا دَفَعَ الْمَالَ مُضَارَبَةً اسْتَرَطَّ عَلَيَّ صَاحِبِهِ أَنْ لَا يَسْلُكَ بِهِ بَحْرًا، وَلَا يَنْزِلَ بِهِ وَادِيًا، وَلَا يَسْتَرِي بِهِ دَابَّةً ذَاتَ كَبِدٍ رَطْبَةٍ، فَأَيْنُ فَعَلَ ذَلِكَ ضَمِنَ، فَبَلَغَ سَرُّهُ رَسُولَ اللَّهِ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ فَأَجَازَهُ (رواه الطبراني في الاوسط عن ابن عب ابن عبا
(س)

“Abbas bin Abdul Muthalin jika menyerahkan harta sebagai mudharabah, ia mensyaratkan kepada mudharib-nya agar tidak mengarungi lautan dan tidak menuruni lembah, serta tidak membeli hewan ternak. Jika persyaratan itu dilanggar, ia (mudharib) harus menanggung resikonya. Ketika persyaratan yang ditetapkan Abba situ didengar Rasulullah, beliau membenarkannya.”⁵²

G. Mudharabah

Transaksi investasi dana yang dikenal sebagai mudharabah melibatkan transfer dana dari pemilik dana (shahibul maal) ke pengelola dana (mudharib) agar yang terakhir dapat melakukan kegiatan bisnis sesuai syariah tertentu.

⁵¹ Kementerian Agama RI, *Mushaf Al-Qur“an Terjemah*, (Tangerang: Sygma Creative Media Corp, 2009), hal. 83.

⁵²Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, (Jakarta: CV Gaung Persada Press, 2006), hal. 16.

Pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak didasarkan pada nisbah yang telah ditentukan sebelumnya.

Secara umum mudharabah terbagi atas dua jenis yaitu:

1. Mudharabah Muthlaqah

Transaksi mudharabah muthlaqah merupakan kerjasama antara shahibul maal dan mudharib yang jangkauannya sangat luas dan tidak membatasi jenis usaha, waktu, atau tempat usaha.

2. Mudharabah Muqayyadah

Mudharabah muqayyadah merupakan kebalikannya mudharabah muthlaqah. Di mana pihak pengelola dana (mudharib) membatasi jenis, waktu atau tempat usaha. Dibatasinya hal tersebut seringkali mencerminkan kecondongan umum pihak pemilik dana (shahibul maal) dalam melakukan jenis kegiatan usaha.⁵³

Fitur dan Mekanisme:

- a. Bank bertindak sebagai pemilik dana (shahibul maal) yang menyediakan dana dengan fungsi sebagai pengelola dana (mudharib) dalam kegiatan usahanya.
- b. Bank memiliki hak untuk mengawasi dan memimpin usaha nasabah walau tidak memiliki kontribusi dalam pengelolaan usaha nasabah, antara lain bank mereview dan meminta bukti laporan hasil usaha nasabah sesuai dengan bukti pendukung yang dapat dipertanggungjawabkan.
- c. Pembagian hasil usaha dari pengelolaan dana dinyatakan dalam kesepakatan nisbah.
- d. Kesepakatan nisbah bagi hasil tidak bisa diubah dalam kurung waktu investasi, terkecuali atas dasar kesepakatan para pihak.
- e. Jangka waktu pembiayaan atas dasar akad mudharabah, pengembalian dana, dan pembagian hasil usaha ditentukan berdasarkan kesepakatan mereka.

⁵³ Adiwarman karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh & keuangan*, jakarta:PT Raja Grafindo persada, Edisi 4,cet 7,2010, hal. 351

- f. Pembiayaan atas dasar akad mudharabah diberikan dalam bentuk uang dan atau barang, serta bukan dalam bentuk piutang atau tagihan.
- g. Dalam hal pembiayaan atas dasar Akad Mudharabah diberikan dalam bentuk uang harus dinyatakan secara jelas jumlahnya.
- h. Dalam hal pembiayaan atas dasar akad Mudharabah diberikan dalam bentuk barang, maka barang tersebut harus dinilai atas dasar harga pasar (net realizable value) dan dinyatakan secara jelas jumlahnya.
- i. Pembagian hasil usaha dilakukan atas dasar laporan hasil usaha pengelola dana (mudharib) dengan penyertaan dukungan bukti yang bisa dipertanggungjawabkan. Kerugian nasabah pengelola dana (mudharib) yang dapat ditanggung oleh bank selaku pemilik dana (shahibul maal) adalah maksimal sebesar jumlah pembiayaan yang diberikan (ra'sul maal).⁵⁴

Maka dari itu, simpanan (deposito) didirikan berdasarkan prinsip akad mudharabah dan terkait dengan tujuan menyimpan uang dalam bentuk deposito berjangka untuk menginvestasikan ekstra likuiditasnya.

H. Analisis SWOT

1. Pengertian Analisis SWOT

Sebelum menentukan strategi, maka diperlukan analisis SWOT terlebih dahulu. Analisis SWOT adalah suatu evaluasi terhadap individu atau organisasi dengan menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam bisnis yang dijalankan.⁵⁵ Kata SWOT merupakan gabungan dari kata *strengths* (kekuatan), *weaknesses* (kelemahan), *opportunities* (peluang), dan *threats* (ancaman).⁵⁶

Sedangkan menurut Freddy Rangkuti, analisis SWOT yaitu suatu hal dilakukan dengan usaha yang logis untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang, serta meminimalisir kelemahan dan ancaman yang dimiliki

⁵⁴ Muhammad, *Bank Islam: Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta: PT Grafindo Persada, Edisi 1, Cet 1, 2010, hal. 41

⁵⁵ Nazarudin, *Manajemen Strategi*, Bali: Jaya pangus Press, 2018, hal. 118

⁵⁶ Anam Miftakhul Huda, dkk, *Pengantar Manajemen Strategi*, Bali: Jaya Pangus Press, 2018, hal. 118.

organisasi.⁵⁷ Dalam analisis SWOT, faktor internal terdiri dari kekuatan dan kelemahan, sedangkan faktor eksternal diantaranya peluang dan ancaman.⁵⁸

Analisis SWOT terbagi kedalam empat komponen dasar yang dapat dijelaskan sebagai berikut.⁵⁹

- a. Kekuatan (*Strength*), suatu kondisi yang dapat menjadi kapasitas organisasi untuk mencapai tujuan secara efektif.
- b. Kelemahan (*Weakness*), situasi yang dapat menghambat tercapainya tujuan baik dari faktor toleransi, keterbatasan, maupun kecacatan organisasi.
- c. Peluang (*Opportunities*), kondisi yang dapat mendukung organisasi dengan pandangan yang diperlukan untuk meningkatkan permintaan produk ataupun jasa.
- d. Ancaman (*Threats*), terjadinya hambatan dan kendala yang mengakibatkan susunan strategi organisasi dapat menimbulkan masalah.

Organisasi perlu menyesuaikan aktivitas internal dengan realitas eksternal agar tujuan yang ditetapkan dapat tercapai. Suatu peluang tidak memiliki nilai apabila organisasi kurang memanfaatkan kelebihan yang dimiliki untuk mengoptimalkan peluang tersebut.⁶⁰

Analisis SWOT memiliki tujuan akhir untuk menghasilkan berbagai opsi strategi yang lebih memiliki fungsi, sehingga untuk menerapkan strategi tersebut pada unit bisnis akan lebih mudah. Terdapat beberapa manfaat dari analisis SWOT, yaitu:⁶¹

- a. Digunakan untuk mengetahui lebih jelas posisi perusahaan yang juga bersaing di organisasi sejenis.
- b. Sebagai sarana untuk mencapai tujuan dari organisasi.
- c. Untuk menyempurnakan strategi yang telah digunakan dan membantu perubahan keadaan bisnis terjadi.

⁵⁷ Anam Miftakhul Huda, dkk, *Pengantar ...*, hal. 33.

⁵⁸ Ahamd, *Manajemen Strategis*, Makassar: Nas Media Pustaka, 2020, hal. 57.

⁵⁹ Musa Hubeis and Mukhamad Najib, *Manajemen Strategik Dalam Pengembangan Daya Saing Organisasi*, Jakarta: PT Alex Media Komputindo, 2014, hal. 16.

⁶⁰ Musa Hubeis and Mukhamad Najib, *Manajemen ...*, hal. 17.

⁶¹ Paulus Wardoyo, *Enam Alat Analisis Manajemen*, Semarang: Semarang University Press, 2011, hal. 2

2. Matrix SWOT

Matrik SWOT digunakan untuk menyusun faktor-faktor strategis dengan membuat gambaran peluang dan ancaman eksternal yang perusahaan hadapi, kemudian disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan perusahaan tersebut. Matrik tersebut mewujudkan empat dari kemungkinan alternatif diantaranya strategi SO, strategi ST, strategi WO, serta strategi WT.⁶²

Tabel 2.1

IFAS EFAS	STRENGTH (S) Tentukan Faktor-faktor Kekuatan Internal	WEAKNESS (W) Tentukan Faktor-faktor Kelemahan Internal
OPPORTUNITIES (O) Tentukan Faktor-faktor Peluang Eksternal	STRATEGI SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan Peluang
THREATS (T) Tentukan Faktor-faktor Ancaman Eksternal	STRATEGI ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber: Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2015, h. 83

Dalam matriks SWOT diatas, dapat dijelaskan sebagai berikut.⁶³

a. Strategi SO (*Strengths-Opportunities*)

Strategi tersebut dibuat dengan melakukan jalan pikir dari organisasi, yakni dengan menggunakan kekuatan organisasi untuk memanfaatkan peluang yang ada.

⁶² Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta: PT Graha Pustaka Utama, 2015, hal. 83

⁶³ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT ...*, h. 84.

b. Strategi ST (*Strengths-Threats*)

Strategi yang digunakan dengan memanfaatkan kekuatan organisasi dengan tujuan mengatasi ancaman yang terjadi dari luar organisasi.

c. Strategi WO (*Weakness-Opportunities*)

Organisasi menggunakan strategi tersebut dengan memanfaatkan peluang dengan cara meminimalkan kelemahan.

d. Strategi WT (*Weakness-Threats*)

Strategi yang didasarkan pada kegiatan organisasi yang sedang defensif, yaitu dengan meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman yang datang.

BAB III GAMBARAN UMUM

A. Sejarah BPRS Suriyah

Bank Syariah Suriyah atau juga disebut dengan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah “Suriyah” didirikan di Cilacap sebuah kota Kabupaten di barat daya propinsi Jawa Tengah sebagai Kantor Pusatnya. Didirikan dengan Akta No. 3 Notaris Naimah, SH pada tanggal 6 Januari 2005 dan telah disahkan oleh Departemen Hukum dan HAM Republik Indonesia Nomor : C-02469 HT.01.01 tahun 2005 tertanggal 31 Januari 2005, masuk dalam Berita Negara Republik Indonesia Nomor 62 tahun 2005 dan tambahan Berita Negara Nomor 8311 serta beberapa kali terjadi perubahan anggaran dasar beberapakali dengan yang terakhir yaitu Akta Notaris No. 3 tanggal 06 Agustus 2021 yang dibuat dihadapan Notaris Adi Swasono, SH, M.Kn Notaris di Cilacap dan telah diterima oleh Kemenkumham Republik Indonesia dengan Surat Nomor AHU-AH.01.03-0435259 tanggal 06 Agustus 2021. Bank Syariah Suriyah mulai beroperasi menjalankan aktivitas usaha di bidang perbankan syariah sejak tanggal 1 April 2005 setelah mendapat Salinan Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 7/14/KEP.GBI/2005 tanggal 21 Maret 2005 tentang Pemberian Izin Usaha PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Suriyah.⁶⁴

Pengusaha terkemuka Cilacap , Dr. H. Mulia Budi Asa dan Dora. Hj. Siti Fatimah dan keluarganya di beberapa area outdoor. Fasilitas ini dilatarbelakangi oleh keinginan masyarakat untuk kegiatan pendirian lembaga keuangan di kabupaten Cilacap ini didasarkan pada prinsip syariah. Nama Suriyah sendiri berasal dari nama ibu kandung Siti Fatima.

Bank Syariah Suriyah mulai beroperasi menjalankan kegiatan usaha di bidang perbankan syariah sejak tanggal 1 April 2005 setelah mendapat salinan Keputusan Gubernur Bank Indonesia No.7/14/KEP.GBI/2005 tanggal 21 Maret 2005. Setelah beroperasi selama kurang lebih 1 tahun, per Desember 2013 aset BPRS Suriyah telah mencapai Rp 68.23 Milyar, dan per Desember 2015 memiliki asset sebesar Rp 104.944 Milyar. Peningkatan asset ini

⁶⁴<https://www.banksuriyah.com/sejarah/> diakses pada Minggu 03 Juli 2022

dikarenakan pertumbuhan Dana Pihak Ketiga (simpanan) cukup. BPRS Suriyah juga memiliki kantor pusat di Cilacap, Selain kantor pusat, saat ini BPRS Suriyah memiliki kantor 4 kas dan 5 kantor cabang meliputi: 4 kantor kas di Cilacap yaitu Kantor Kas di Pasar Kroya, Kantor Kas layanan di RSI Fatimah, Kantor Kas di Sidareja, Kantor kas Majenang serta pada tanggal 16 Oktober 2010 telah membuka kantor Cabang baru di Semarang yaitu di Jl Indraprasta No. 39 Semarang. Pada tanggal 24 juni 2013 dibuka kantor Cabang baru dikudus yang beralamatkan di ruko kereta api (KAI) blok A No.1 Jl Ahmad Yani kudus. Tlp.(0291)440612 fax.(0291)440613. Pada tahun 2015 tepatnya tanggal 12 Januari 2015 BPRS Suriyah membuka Cabang di Slawi yang beralamatkan di Jl Ahmad Yani No.53 Slawi. Kemudian pada tanggal 16 Januari 2016 Alhamdulillah BPRS Suriyah kembali membuka cabang di Pekalongan yang beralamatkan di Jl Raya Sapugarut No. 138 Buaran Pekalongan, kantor kas Cabang Salatiga.

B. Visi Misi BPRS Suriyah KC Semarang

Bank Suriyah memiliki Motto “ Maju Bersama Dalam Usaha Sesuai Syariah”. Selain itu BPRS Suriyah memiliki Visi Misi yaitu:

Visi BPRS Suriyah:

Menjadi BPRS yang kompetitif, efisien, dan memenuhi prinsip kehati-hatian sehingga mampu membantu sektor rill secara nyata melalui kegiatan pembiayaan berbasis bagi hasil dan transaksi rill dalam rangka keadilan, tolong menolong menuju kebaikan dan kemaslahatan umat dan memperluas jaringan pelayanan serta pembinaan Sumber Daya Insani (SDI) yang profesional dan berintegritas.

Misi BPRS Suriyah:

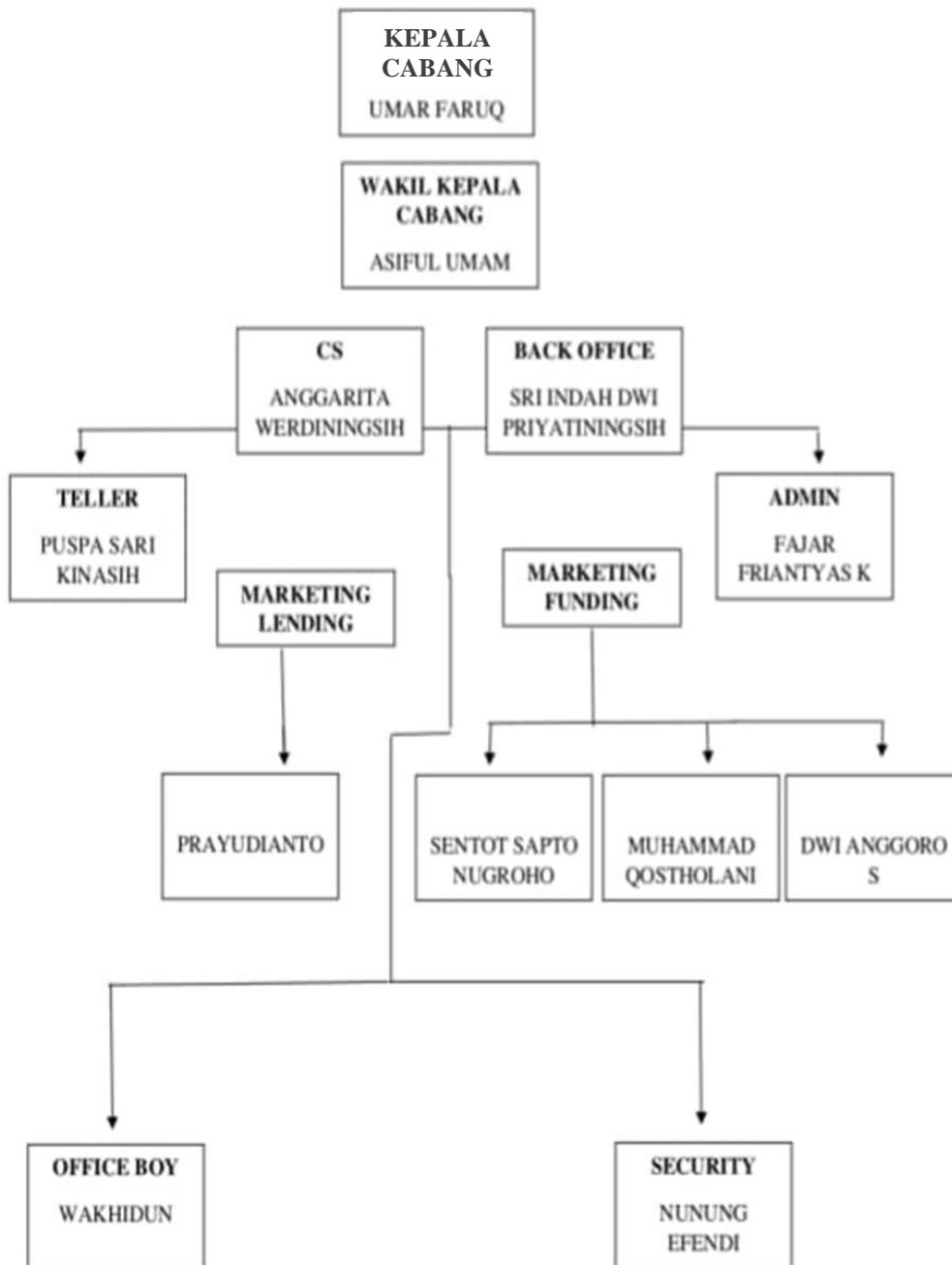
1. Ikut membangun ekonomi ummat
2. Menyediakan produk-produk perbankan syariah yang mampu mendorong masyarakat untuk menjalankan bisnis secara produktif, efisien dan akuntabel
3. Pertumbuhan bank secara optimal
4. Memelihara hubungan kerja yang baik.

C. Struktur Organisasi BPRS Suriyah KC Semarang

Di BPRS Suriyah KC Semarang terdapat beberapa bagian yang terdapat, diantaranya Kepala Cabang, Wakil Kepala Cabang, Costumer Service, Teller, Back Office, Admin, Marketing Lending, Marketing Funding, Office Boy, dan Security. Berikut gambaran sturktur organisasi yang ada di BPrS Suriyah KC Semarang (Jalan Indraprasta No 39).

Gambar 3.1

STUKTUR ORGANISASI BPRS SURIYAH CABANG SEMARANG



D. Tugas Tugas di BPRS Suriyah KC Semarang

Berikut adalah pembagian tugas dan wewenang masing-masing jabatan di BPRS Suriyah Cabang Semarang:

1. Tugas dan wewenang dan tanggung jawab kepala cabang:

- a. Mewakili direksi dan atas nama perseorangan mengikat perseroan dengan pihak lain dengan perseroan sebatas lingkup kerja kantor cabang Semarang.
- b. Bertanggung jawab terhadap operasional kantor cabang dan yang berhubungan dengan pihak intern dan ekstern perusahaan.
- c. Merumuskan dan mengusulkan kebijakan umum kantor cabang untuk mengusulkan kebijakan umum kantor cabang dan program tahunan yang disetujui oleh direksi serta disahkan oleh dewan komisaris, agar tercapai tujuan serta kontinuitas operasional perusahaan.
- d. Menyusun dan mengusulkan rencana anggaran cabang dan rencana kerja tahunan yang disetujui oleh direksi.
- e. Mengajukan neraca dan laporan laba / rugi tahunan serta laporan-laporan berkala lainnya kepada direksi untuk mengetahui perkembangan kantor cabang.
- f. Memberi persetujuan atas penggunaan formulir-formulir dan dokumen-dokumen lainnya dalam transaksi kantor cabang.
- g. Menyetujui dan memutuskan pembiayaan yang diberikan sebatas maksimum dan selebihnya atas persetujuan direksi dan komisaris.
- h. Menyetujui pengeluaran biaya rutin maksimum dan selebihnya atas persetujuan direksi.
- i. Pembelian inventaris dan perlengkapan kantor cabang atas persetujuan direksi.

2. Tugas Wakil Pimpinan Cabang

- a. Mengajukan rencana anggaran, investasi, investaris untuk unit kerja dibawah koordinasi yang akan dituangkan dalam rencana kerja anggaran tahunan bank
- b. Melakukan evaluasi atas kinerja unit kantor kerja dibawah koordinasinya.

- c. Mengadakan rapat yang bersifat koordinasi , bimbingan dan lain sebagainya.
- d. Membantu tugas dari pimpinan kepala cabang
- e. Memberikan saran atau pertimbangan kepada pimpinan cabang.
- f. Melaksanakan tugas lainnya sesuai fungsi dan aktivitas unit kerja dibawah koordinasinya.

3. Tugas dan wewenang Costumer Service

- a. Memberikan pelayanan kepada nasabah dalam memberikan informasi produk.
- b. Membantu nasabah dalam melakukan proses pembukaan rekening tabungan dan deposito.
- c. Membantu nasabah dalam menutup rekening tabungan dan deposito.
- d. Menerima berkas pengajuan pembiayaan dari calon debitur.
- e. Bertanggung jawab atas penomoran surat keluar, surat masuk, dan memo internal serta bertanggung jawab atas pengelolaannya.
- f. Menyimpan berkas tabungan dan deposito.
- g. Mengarsip semua dokumen

4. Tugas dan Wewenang Teller

- a. Menerima setoran dari nasabah baik tunai maupun non tunai, kemudian memposting di sistem komputer bank.
- b. Mengatur dan bertanggung jawab atas dana kas yang tersedia.
- c. Memberikan pelayanan transaksi kepada nasabah yang bertransaksi tunai di kantor bank dan melakukan posting di sistem komputer bank.
- d. Bertanggung jawab atas kecocokan pencatatan transaksi dengan dana kas yang terjadi secara harian.

5. Tugas dan Wewenang Back Office

- a. Bertanggung jawab terhadap pembukan non kas serta pembukuan akuntansi akhir hari, akhir bulan, akhir tahun, dan laporan keuangan.
- b. Membuat tiket dan membukukan transaksi non kas, pemindah bukuan, penyusutan, dan lain-lain.

- c. Melakukan tugas-tugas dan membukukan transaksi yang tidak dilakukan oleh bagian operasional lainnya (missal transaksi kewajiban segera, aktiva dan pasiva).

6. Tugas dan Wewenang Marketing Funding

- a. Menghimpun dana baik dalam bentuk tabungan maupun deposito
- b. Mencari atau menghubungi nasabah potensial.
- c. Memberikan informasi seperti brosur.

7. Tugas dan Wewenang Marketing Lending

- a. Bertanggung jawab dalam upaya menyalurkan dana bank dalam bentuk pembiayaan yang diberikan kepada masyarakat yang dinilai produktif.
- b. Mencari nasabah potensial yang layak diberikan fasilitas pembiayaan.
- c. Melakukan analisa untuk menentukan layak tidaknya pengajuan pembiayaan dari calon nasabah.
- d. Bertanggung jawab atas kelancaran pengambilan dana yang telah disalurkan.
- e. Pelakukan penagihan, pengawasan, dan pembinaan terhadap nasabah yang telah memperoleh fasilitas pembiayaan dari bank.

8. Tugas dan Wewenang Admin

- a. Membuat akad pembiayaan.
- b. Adminitrasi berkas dan agunan.
- c. Melakukan peningkatan sempurna terhadap akad dan jaminanya.
- d. Melakukan SUK OJK(Sistem Layanan Informasi Keuangan) .

9. Tugas dan Wewenang Security

- a. Bertanggung jawab menjaga dan mengandalikan keamananlingkungan kantor dari segala bentuk kejahatan, ancaman keamanan, atau yang membuat keonaran kantor.
- b. Bertanggung jawab menjaga dan memelihara semua asset yang ada di lingkungan kantor dari ancaman kejahatan.
- c. Bertanggung jawab melindungi karyawan, nasabah, dan tamu dari ancaman gangguan kemanan atau kejahatan.
- d. Membantu karyawan melayani nasabah disaat jam kerja kantor.

- e. Memelihara dan menjaga kebersihan serta ketertiban lingkungan.
- f. Mengatur parkir kendaraan dan mempersilahkan nasabah yang datang.
- g. Membantu mengontrol dan mematikan semua peralatan kantor.
- h. Bertanggung jawab mengunci semua pintu saat jam kantor selesai dan membukakan kembali saat jam kerja akan dimulai.

10. Tugas dan Wewenang Office Boy

- a. Bertanggung jawab menjaga kebersihan lingkungan dan merawat alat-alat dan gedung kantor.
- b. Melayani perintah yang menjadi kebutuhan kantor atau karyawan.
- c. Menyediakan minum untuk tamu dan semua karyawan kantor.
- d. Membantu mengoprasikan mesin foto copy jika dibutuhkan

E. Produk-Produk di BPRS Suriyah

Berikut adalah produk yang terdapat di BPRS Suriyah Semarang:

1. Tabungan Wadi'ah merupakan simpanan pihak ketiga pada bank (perorangan atau badan dalam mata uang Rupiah) dan dapat ditarik sewaktu - waktu dengan memakai slip penarikan atau transfer kawat lainnya. Al- Wadi'ah hanyalah sebuah titipan dari satu pihak kepada pihak lain (baik perseorangan maupun badan hukum), disimpan dan dikembalikan kapanpun mereka menghendaki. Al Wadi'ah Yad Dhamanah ialah dana yang dititipkan nasabah kepada bank yang boleh digunakan oleh bank atas persetujuan nasabah dan bank menjamin untuk mengembalikan deposit secara penuh (jumlah yang dititipkan).

Implementasi Tabungan Wadi'ah :

- a. Tabungan iB Tasya Suriyah

Tabungan Suriyah merupakan tabungan yang setoran awalnya minimal Rp 20000,00 dan penyeteroran berikutnya minimal sebesar Rp 10000,00 dengan biaya admin sebesar Rp 1000,00

- b. Tabungan iB Pelajar dan santri

Tabungan pelajar dan santri merupakan tabungan yang dikhususkan bagi para pelajar dan santri sehingga dengan harapan

mereka bisa mengatur keuangannya sejak dini dengan setoran awal Rp 10000,00 dan penyetoran berikutnya sebesar Rp 5000,00 dengan biaya admin Rp 1000,00. Tabungan adalah jenis simpanan pada bank yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha dalam mata uang rupiah dan penarikannya dapat dilakukan dengan cara tertentu.

2. Tabungan Mudharabah

Tabungan yang dikelola dengan akad Mudharabah Mutlaqah (investasi tidak terbatas). Dengan kata lain, merupakan akad kerjasama antara pemilik dana (Shahibul Maal) dan pengelola dana (Mudharib) untuk membagikan hasil investasi secara tepat pada awal akad untuk menghasilkan keuntungan atau investasi. hasil Bagian yang disepakati (Nisbah). Pembayaran hanya dapat dilakukan sesuai kesepakatan.

Pelaksanaan tabungan Mudharabah :

a. Tabungan iB Tasya Haji Baitullah

Tabungan yang diperuntukan bagi umat islam yang mempunyai keinginan memenuhi panggilan Allah SWT dengan setoran awal Rp. 100.000,00 dan setoran berikutnya Rp. 50.000,00

b. Tabungan iB Tasya Qurban

Tabungan yang diperuntukan bagi umat islam yang mempunyai ketetapan hati untuk berbagi dengan sesamanya melalui ibadah qurban. Setoran awal sebesar Rp. 25.000,00 dan setoran berikutnya Rp.10.000,00

c. Tabungan iB Tasya Tamansari

Tamansari adalah merupakan tabungan investasi dengan akad mudharabah mutlaqah dengan jumlah setoran telah ditentukan (tetap) dan rutin dengan periode tertentu (bulanan, triwulan) dan penarikannya hanya dilakukan dengan syarat dan waktu tertentu sesuai kesepakatan. Karakteristik Tamansari antara lain :

- 1) Setoran dilakukan secara berkala (bulanan atau triwulan).
- 2) Jumlah setoran tetap (minimal Rp. 50.000,00).
- 3) Jangka waktu ditentukan sendiri (minimal 3 tahun).

4) Bagi hasil dapat diketahui setiap akhir bulan dan secara otomatis menambah saldo tamansari.

3. Deposito iB Mudharabah

Deposito Mudharabah adalah simpanan dengan jangka waktu 1, 3, 6, 12 bulan, dengan akad bagi hasil dalam mata uang rupiah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu yang telah disepakati. Deposito yang telah lewat waktu diperpanjang akan diterapkan dengan cara yang sama seperti deposito baru, tetapi jika pada saat kontrak dinyatakan perpanjangan otomatis, tidak perlu memperbarui kontrak baru. Deposito Mudharabah ini menggunakan prinsip Mudharabah Mutlaqah yang telah disepakati. Deposit yang diperbarui setelah tanggal jatuh tempo telah berlalu akan dianggap sebagai pembayaran baru. Deposito Mudharabah ini menggunakan prinsip Mudharabah Mutlaqah.

a. Implementasi Produk Deposito Mudharabah di BPRS Suriyah Cabang Semarang

Simpanan yang dikenal dengan istilah “simpanan mudharabah” memiliki jangka waktu 1, 3, 6 dan 12 bulan, perjanjian bagi hasil dalam mata uang rupiah, dan penarikannya hanya diperbolehkan dalam jangka waktu yang telah ditentukan.⁶⁵

Deposito yang ditawarkan BPRS Suriyah Cabang Semarang adalah deposito dengan prinsip/akad mudharabah yaitu bentuk kerjasama antara pemilik dana (shahibul maal) dan BPRS Suriyah Cabang Semarang (mudharib). Dalam hal ini dana investasi deposito yang telah diterima oleh pihak BPRS Suriyah akan dikelola secara produktif dalam bentuk pembiayaan kepada masyarakat atau dalam bentuk harta produktif lainnya secara profesional dan sesuai dengan prinsip syari'ah. Hasil usaha atas investasi tersebut dibagi antara nasabah dan BPRS Suriyah sesuai dengan nisbah yang telah disepakati sejak awal akad. Berdasarkan hasil wawancara dengan Mas Lani:

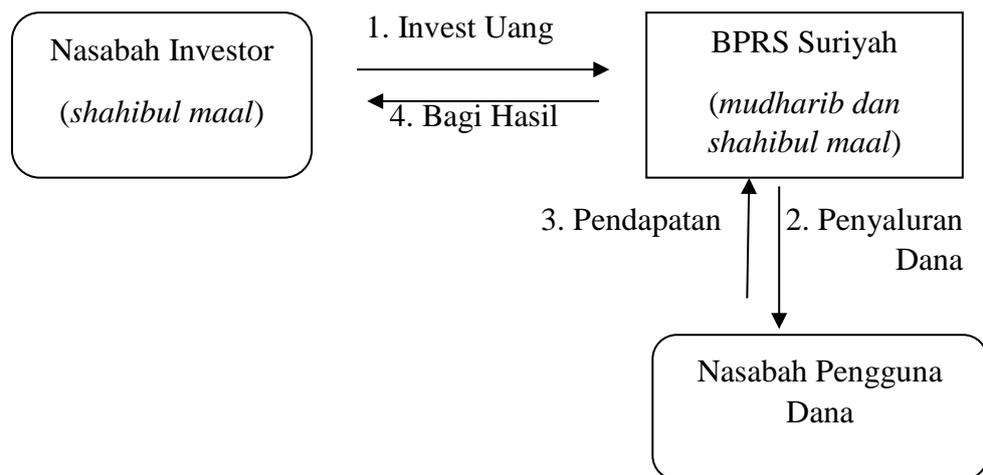
⁶⁵ Operasional Lembaga Keuangan Syari'ah BPRS Suriyah, hal. 23

“Jadi proses awal itu penawaran, itu akan lebih mudah kalo kita sudah mengenal calon nasabah kita, tapi kalo kita belum mengenal, kita harus melakukan pendekatan terlebih dahulu kemudian memperkenalkan kelebihan dan kekurangan dari produk kita untuk deposito mudharabah itu sendiri”.⁶⁶

Dapat saya simpulkan bahwa BPRS Suriyah menggunakan metode pemasaran yang melibatkan pengenalan terlebih dahulu kepada nasabah dan mempelajari latar belakang mereka sebelum menawarkan produk tersebut kepada mereka.

Kemudian saat diwawancarai oleh customer service BPRS Suriyah, skema akad mudharabah yang diterapkan BPRS Suriyah Cabang Semarang tergambar dengan skema:

Gambar 3.2



Sumber: Data diolah penulis (Wawancara dengan Customer Service Anggarita Werdiningsih , Kamis, 16 Februari 2023)

Keterangan:

- 1) Pihak nasabah (shahibul maal) memberikan dana mereka kepada BPRS Suriyah
- 2) Selanjutnya BPRS Suriyah menggunakan dananya dengan menyalurkan dana tersebut berbentuk pembiayaan ke pihak pengguna dana (debitur)

⁶⁶ M.Qostholani Marketing Funding BPRS Suriyah cabang Semarang, Wawancara, tanggal 17 Februari 2023

- 3) Dari hasil dana yang digunakan oleh pihak debitur, BPRS Suriyah mendapatkan pendapatan
- 4) Selanjutnya dari hasil pendapatan tersebut, terjadi pembagian hasil dana tersebut antara pihak nasabah dan BPRS Suriyah

Prosedur pembukaan rekening Deposito Mudharabah di BPRS Suriyah adalah sebagai berikut:

- 1) Persyaratan Deposito Mudharabah BPRS Suriyah antara lain:⁶⁷
 - a) Tersedia dalam mata uang rupiah.
 - b) Nominal deposito mudharabah sebesar Rp. 500.000,- untuk perorangan dan Rp.1.000.000,- untuk badan hukum/organisasi.
 - c) Dapat dengan kondisi single/joint (and/or) Lembaga/badan hukum.
 - d) Fotokopi kartu identitas diri: KTP / SIM / Paspor, NPWP bagi wajib pajak.
 - e) Bagi badan hukum:
 - Fotokopi Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP).
 - Fotokopi Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
 - Fotokopi Keterangan Domisili.
 - Fotokopi akte pendirian yang telah sah dari Menteri Kehakiman dan selanjutnya dilakukan registrasi pada Pengadilan Negeri, surat diumumkan dalam berita Negara, serta perubahan-perubahannya.
 - f) Bagi Yayasan:
 - Fotokopi akte pendirian yang sudah didaftarkan di pengadilan Negeri serta perubahan-perubahannya.
 - NPWP yayasan.

⁶⁷ Operasional Lembaga Keuangan Syari'ah BPRS Suriyah, hal. 27

- g) Aplikasi permohonan deposito mudharabah dan syarat-syarat pembukaan deposito beserta akadnya.
 - h) Surat penunjukan ahli waris.
- 2) Ketentuan-ketentuan Deposito Mudharabah BPRS Suriyah antara lain:
- a) Jangka waktu penempatan adalah 1, 3, 6 dan 12 bulan dengan diberikan bagi hasil sesuai dengan kesepakatan akad yang tertuang dalam akad deposito.
 - b) Kesepakatan nisbah saat pembukaan deposito.
 - c) Pembayaran bagi hasil dilakukan setiap bulannya sesuai tanggal yang telah disepakati. Perpanjangan deposito dapat dilakukan secara otomatis sesuai keinginan nasabah pada saat kesepakatan atau saat sampai pada temponya dengan nisbah yang berlaku saat perpanjangan.
 - d) Pengambilan bagi hasil bisa didapat secara tunai, langsung masuk ke dalam rekening tabungan atau penambahan pokok deposito mudharabah.
 - e) Pemberian bagi hasil tidak dilakukan jika pencairan deposito dilakukan sebelum waktunya.
 - f) Biaya materai ditanggung oleh nasabah.
 - g) Bank tidak memberikan biaya admin rekening.⁶⁸
 - h) Penerbitan Bilyet Deposito Mudharabah oleh bank sebagai bukti untuk nasabah.
 - i) Apabila nasabah meninggal dunia, maka deposito akan dipindahkan haknya ke ahli waris, maka bank akan terbebas dari kewajiban pembayaran deposito/laba deposito kepada ahli waris yang lain.
 - j) Apabila nasabah meminta supaya pentransferan deposito ke rekening atau tabungan yang diinginkan, maka bank pada waktunya akan dilakukan secara otomatis, dengan

⁶⁸ Operasional Lembaga Keuangan Syari'ah BPRS Suriyah, hal. 29

demikian Bilyet deposito yang dipegang tidak lagi berlaku.

- k) Pengambilan deposit oleh nasabah sebelum jatuh tempo, maka nasabah tidak memiliki hak untuk meminta keuntungan lagi.
 - l) Pengambilan deposit oleh nasabah setelah jatuh tempo, maka nasabah tidak memiliki hak untuk meminta keuntungan atas waktu yang telah berjalan, maka dari itu bank akan memberikan hadiah.
 - m) Bila warkat deposito mudharabah hilang segera menghubungi kepada pihak yang berwajib dan BPRS Suriyah.⁶⁹
- 3) Pelaksanaan Pembukaan Deposito Mudharabah di BPRS Suriyah:
- a) Nasabah datang ke BPRS Suriyah dan disambut petugas bank menuju meja CS (customer service). Pada saat penerimaan nasabah baru CS memberikan informasi kepada calon nasabah terkait syarat syarat yang harus terpenuhi dalam penempatan danannya pada deposito berjangka, tata cara penghitungan bagi hasil, serta fasilitas ARO (Automatic Roll Over).
 - b) CS meminta calon nasabah untuk melakukan pengisian formulir pembuatan deposito mudharabah yang pada awalnya telah di arahkan oleh CS dalam pengisian formulir.
 - c) CS meminta fotokopi kartu identitas/ tanda pengenal (KTP, SIM, Paspor dan sebagainya) dari calon nasabah sebanyak 2 lembar.
 - d) CS menerima kembali formulir permohonan deposito mudharabah yang telah terisi serta telah ditandatangani

⁶⁹ Wawancara dengan Customer Service Anggarita Werdiningsih, Kamis, 16 Februari 2023

oleh nasabah yang selanjutnya akan diperiksa kembali apakah sudah terisi dengan benar atau belum. Jika terdapat kesalahan ataupun kekurangan, calon nasabah akan diminta untuk dilengkapi lagi atau diganti dengan formulir baru.

- e) CS meneliti dan melakukan pencocokan tanda tangan serta semua data yang tercantum pada formulir dengan kartu identitasnya.
- f) CS menginput data tersebut ke dalam sistem komputer dengan membuat CIF (Customer Information File) jika nasabah belum memilikinya yang sesuai dengan data formulir permohonan deposito mudharabah.
- g) CS memberitahukan nasabah untuk melakukan penyetoran dana yang akan didepositosikan kepada teller.
- h) Teller menyiapkan slip setoran dan meminta calon nasabah untuk mengisi sesuai dengan jumlah dana yang akan ditempatkan serta menandatangani pada kolom penyetor.
- i) Nasabah melakukan penyetoran sejumlah dana yang tertera pada slip kepada teller, lalu CS meminta lagi data tersebut untuk dicetakkan kartu bilyet deposito mudharabahnya.
- j) Kemudian CS menempelkan materai dengan nominal Rp. 10,000- pada bilyet deposito mudharabah pada lembar pertama (asli).
- k) CS memberikan semua berkas pembukaan kepada nasabah berupa formulir permohonan, fotokopi kartu identitas beserta slip penyetorannya kepada pimpinan cabang/ pejabat yang berwenang untuk dimintakan tanda tangan pada bilyet deposito mudharabah pada lembar pertama (asli).

- l) CS meminta kembali semua berkas tersebut yang sudah ditandatangani oleh pimpinan cabang/pejabat yang berwenang untuk selanjutnya diserahkan kepada nasabah berupa bilyet deposito mudharabah.
 - m) CS mengadministrasikan data nasabah, data Bilyet Deposito Mudharabah pada buku catatan bank.
 - n) CS mengarsipkan semua berkas tadi pada tempat khusus.⁷⁰
- 4) Prosedur pencairan/penutupan Deposito Mudharabah di BPRS Suriyah:
- a) Nasabah datang ke BPRS Suriyah dengan membawa bilyet deposito (asli) dan kartu identitas diri kemudian mengisi formulir permohonan pencairan deposito.
 - b) CS mengecek bilyet tersebut pada data di komputer dan mencocokkan kepemilikan dari bilyet tersebut dengan tanda bukti identitas.
 - c) CS memberikan stempel pencairan pada bilyet atas pencairan serta penutupan deposito mudharabah.
 - d) CS mengarahkan nasabah menuju teller untuk pengambilan dana kemudian nasabah mengisi slip penarikan.
 - e) Setelah nasabah melakukan pengisian slip penarikan selanjutnya teller memberikan validasi pada slip penarikan dana.
 - f) Teller mengambil uang dan memberikannya kepada nasabah dan slip pengambilan dana yang lembaran kedua.
 - g) Uang serta slip pengambilan diterima oleh nasabah.
 - h) CS mengarsipkan semua berkas data deposito yang telah dicairkan untuk diarsipkan pada data bank.

⁷⁰ Wawancara dengan Customer Service Anggarita Werdiningsih, Kamis, 16 Februari 2023

Bagi nasabah atau deposan yang mempunyai tabungan deposito mudharabah di BPRS Suriyah Cabang Semarang, nasabah atau deposan bisa mendapatkan manfaat serta fasilitas sebagai berikut:

- 1) Jumlah nominal minimal Rp. 500.000 untuk dapat membuka rekening deposito mudharabah bagi perorangan dan Rp.1.000.000 bagi perusahaan.
- 2) Bebas biaya admin bulanan.
- 3) Dana tabungan nasabah aman, karena telah terjamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) serta terhindar dari riba.
- 4) Mendapat bilyet/warkat deposito.
- 5) Bagi hasil yang didapat deposan bisa dibagi sebagian untuk zakat atau infak sehingga pendapatan bagi hasil tersebut benar-benar bersih dan berkah.
- 6) Deposan tidak akan diberikan denda dalam pencairan deposito sebelum jatuh tempo.

b. Perspektif Perbankan Syariah Terhadap Produk Deposito Mudharabah di BPRS Suriyah Cabang Semarang.

Mudharabah adalah sebuah kontrak untuk bermitra yang menggunakan asas keadilan berdasarkan syariat Islam. Mudharabah merupakan kerjasama antar 2 pihak yaitu shahibul maal dengan mudharib, di mana shahibul maal atau pemilik modal memberikan kepercayaan kepada mudharib untuk mengelola modal untuk mengembangkan usahanya. Penyertaan modal disertai dengan berbagai kesepakatan mengenai bagi hasil yang sudah disepakati bersama sesuai landasan profit and loss sharing.

Deposito syariah adalah investasi dana berasaskan akad mudharabah atau akad lainnya yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu sesuai dengan akad antara nasabah penyimpan dan

Bank Syariah dan/atau UUS.⁷¹ Bank syariah menerapkan akad mudharabah untuk deposito. Seperti halnya tabungan, dalam hal ini nasabah (deposan) bertindak sebagai shahibul maal dan bank selaku mudharib. Pada akad ini diberikan persyaratan mengenai adanya tenggang waktu antara penyetoraan dan penarikan agar dana tersebut dapat diputar kembali. Tenggang waktu ini merupakan salah satu sifat yang terdapat pada deposito, bahkan dalam deposito terdapat pengaturan waktu seperti 1 bulan, 3 bulan, dan seterusnya

Deposito Mudharabah di BPRS Suriyah merupakan simpanan dengan jangka waktu 1, 3, 6, 12 bulan, dengan akad bagi hasil dalam mata uang rupiah. Deposito Mudharabah di BPRS Suriyah cabang Semarang menggunakan prinsip Mudharabah Mutlaqah yang telah disepakati.⁷²

Aplikasi dalam perbankan dalam mengaplikasikan deposito mudharabah, penyimpan atau deposan bertindak sebagai shahibul maal (pemilik modal) dan bank sebagai mudharib (pengelola). Dana tersebut dipakai oleh bank untuk melakukan pembiayaan mudharabah atau ijarah seperti yang telah diberikan penjelasan sebelumnya. Dapat pula dana tersebut dipakai oleh bank untuk melakukan pembiayaan mudharabah. Hasil usaha ini akan dibagi hasilkan berdasarkan nisbah yang disepakati. Bila dipergunakan oleh bank untuk melakukan pembiayaan mudharabah, maka bank bertanggung jawab atas kerugian yang terjadi.⁷³

Deposito mudharabah diterbitkan oleh bank syariah sebagai salah satu produk kemitraaan keuangan Islam. Deposito dapat ditemui pada Undang Undang No. 21 Tahun 2008 mengenai Perbankan Syariah Pasal 21 huruf (a) no. 2 dan Pasal 19 huruf (b) bahwa deposito merupakan dana yang dihimpunkan oleh Bank

⁷¹ UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Pasal 1 ayat 22

⁷² Standard Operasional Prosedur BPRS Suriyah cabang Semarang, hal 10

⁷³ Heri Sudarsono, Bank & Lembaga Keuangan Syariah, Yogyakarta : Ekonisia, 2004. hal

Syariah maupun BPRS dalam bentuk investasi berdasarkan akad mudharabah.

Sesuai yang telah dijelaskan oleh undang-undang yang sudah diatur, bahwa deposito mudharabah adalah bank syariah yang di dalam kegiatannya melakukan penghimpunan dana dalam bentuk investasi atau tabungan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu disertai dengan berbagai kesepakatan mengenai bagi hasil yang sudah disepakati bersama.

BAB IV PEMBAHASAN

A. Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Kurangnya Minat Masyarakat Pedesaan Untuk Menggunakan Produk Deposito Mudharabah di BPRS Suriyah Cabang Semarang.

1. Promosi

Kegiatan yang mempromosikan barang atau jasa selalu mengantisipasi bahwa pelanggan akan membeli atau memakai barang atau jasa tersebut, dan mereka mengantisipasi bahwa pelanggan tidak akan mudah terombang-ambing oleh para pesaing. Pembisnis harus membangun kepercayaan konsumen terhadap barang mereka untuk mendapatkan loyalitas ini. Di sini, konsumen mempertimbangkan atau dipengaruhi oleh berbagai elemen saat melakukan pembelian, termasuk faktor internal dan eksternal, seperti aktivitas pemasaran dan komunikasi yang dilakukan perusahaan.

Keberhasilan komunikasi pemasaran tidak dapat dipisahkan dari fungsinya dalam memperkenalkan barang atau jasa perusahaan kepada pelanggan, yang merupakan komponen pemasaran yang sangat penting. Anda tidak dapat mengharapkan orang untuk mengenal bank tanpa promosi. Oleh karena itu, promosi merupakan strategi yang paling efektif untuk menarik dan mempertahankan nasabah.

Taktik yang tepat diperlukan dalam berpromosi agar upaya promosi yang dikerjakan dapat sesuai sasaran. Strategi promosi terkait dengan masalah pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengelolaan komunikasi konsumen yang menarik. Untuk bisnis apa pun yang melakukan upaya promosinya, strategi pemasaran yang berbeda biasanya digunakan untuk mencapai hasil terbaik. Meskipun demikian, tujuan dasarnya sama, yaitu membujuk pelanggan untuk memanfaatkan barang atau jasa yang disediakan.

Suatu promosi akan terpengaruh oleh minat konsumen terhadap perilaku dan pendapat mereka terhadap barang-barang perusahaan. Promosi menggunakan media sosial, surat kabar, dan media lainnya

dapat berperan dalam mempengaruhi minat pelanggan. Perusahaan yang melakukannya dengan harapan melalui kampanye pemasaran mereka, konsumen atau pelanggan akan bertindak dengan cara yang dapat diprediksi.

Minat adalah keinginan untuk membeli suatu barang atau jasa sebagai akibat dari faktor internal dan eksternal setelah terlebih dahulu dievaluasi tujuan penggunaan barang atau jasa tersebut. Konsumen tertarik pada suatu produk setelah terstimulasi oleh apa saja yang mereka lihat, seperti perhatian, rasa ingin tahu, atau dorongan untuk merasakannya dan kemudian memanfaatkannya. Minat konsumen ialah perilaku atau sikap mereka saat mengambil keputusan pembelian berbagai produk. Oleh karena itu, permintaan promosi harus dipenuhi untuk menarik perhatian pelanggan.

Secara umum diakui bahwa komunikasi terarah dapat dikembangkan dan tujuan serta sasaran dapat dicapai jika proses komunikasi difasilitasi oleh komunikasi dua arah atau timbal balik antara komunikator dan komunikan. Komunikasi dua arah dimungkinkan dalam ranah public relations baik di tingkat internal maupun eksternal. Humas adalah metode komunikasi yang terencana dan disengaja, berlawanan dengan proses komunikasi yang begitu saja dan tidak memiliki tujuan yang jelas.

Komunikator atau kedudukan marketing memainkan peran penting dalam komunikasi pemasaran untuk perusahaan perbankan. Juga menjadi salah satu bisnis yang bergerak di bidang industri jasa, dimana kepercayaan pelanggan terhadap penyedia jasa sangat berperan dalam proses transaksi jasa. Komunikator pemasaran memfokuskan upaya mereka untuk memengaruhi keputusan konsumen yang relevan dengan produk mereka dalam hal keyakinan, sikap, dan respons emosional.

Dalam sebuah bisnis atau organisasi, komunikasi memegang peran yang sangat penting dan strategis. Untuk menjaga stabilitas bisnis atau organisasi sambil mengejar tujuannya, tugas ini dilakukan

seefektif mungkin. Dibutuhkan kerja keras bagi komunikator untuk menjalankan tugasnya karena selain memberikan informasi kepada publik baik secara internal maupun eksternal, juga merupakan

BPRS Suriyah Cabang Semarang telah menyediakan layanan perbankan bagi segmen pasar korporasi, komersial dan konsumen. Dalam melakukan strategi untuk mengenalkan produk, BPRS Suriyah Cabang Semarang melakukan strategi dalam komunikasi pemasaran. Hal ini disebabkan persaingan yang semakin kompetitif dengan kompetitor lainnya dan dengan harapan nasabah akan tetap setia untuk menggunakan produk atau jasa yang diberikan. Produk deposito mudharabah yaitu tabungan deposito berbasis syariah merupakan sebuah produk yang diberikan oleh BPRS Suriyah Cabang Semarang. Setiap lapisan masyarakat, apapun pekerjaannya pegawai negeri, pegawai swasta, pegawai BUMN/BUMD, dokter, notaris, konsultan, akuntan, advokat, arsitek, pedagang, petani, buruh, mahasiswa, dan lainnya yang menginginkan jaminan finansial di masa pensiun dapat bergabung dengan program tabungan deposito mudharabah.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Mas Sentot selaku marketing funding di BPRS Suriyah cabang Semarang tentang promosi yang sudah dilakukan di antaranya sebagai berikut⁷⁴ :

a. Sosialisasi

Untuk mencapai tujuan program, sosialisasi merupakan strategi pertama yang digunakan untuk mengenalkan produk deposito mudharabah. Sosialisasi diarahkan di instansi-instansi pemerintahan maupun swasta. Salah satunya pernah dilakukan yaitu Gerbek Pasar dimana semua karyawan ikut serta dalam melakukan promosi di satu pasar.

b. Media Sosial

⁷⁴ Sentot Supto Nugroho Marketing Funding BPRS Suriyah cabang Semarang , Wawancara, tanggal 17 Februari 2023

Promosi juga dilakukan pada media. Melalui media yang mana memiliki jangkauan lebih luas dan lebih efisien. Media yang digunakan melalui baner, media massa yang berupa iklan di koran, internet/website dan sebagainya.

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan di BPRS Suriyah Cabang Semarang, Peneliti menemukan bahwa permasalahan yang terjadi pada perusahaan tersebut seperti:

- a. Kurangnya aktivitas promosi oleh BPRS Suriyah Cabang Semarang secara berkelanjutan atau kontinu, karena pada kenyataannya setelah melakukan sosialisasi Gerbek Pasar dan menyiarkan tentang BPRS Suriyah beserta produk-produknya di radio tidak ada perubahan. Hal ini membuktikan bahwa promosi tersebut kurang efektif. Sehingga masih banyak nasabah yang belum melek terkait produk deposito mudharabah dan BPRS Suriyah sehingga menyebabkan nasabah tidak berminat. Mas Sentot selaku sebagai marketing bagian funding mengatakan:

“Sebelum saya menawarkan produk deposito mudharabah, saya tanya ke calon nasabah apakah sebelumnya tahu produk deposito mudharabah dan BPRS Suriyah? Dan mereka menjawab tidak tahu”.⁷⁵

- b. Kurangnya promosi dalam mengedukasi penggunaan produk deposito mudharabah yang menyebabkan nasabah masih buta tentang produk deposito mudharabah dan mekanismenya khususnya masyarakat desa, sehingga hal itu bisa menjadikan penurunan minat nasabah untuk memakai produk deposito mudharabah. Contoh salah satu wawancara yaitu dengan mba Angga, ia mengatakan bahwa:

“Masyarakat desa dengan kota itu beda, kalo social budaya dalam suatu wilayah pasti berpengaruh pada pola pikir. Oleh karena itu pengetahuan mereka terhadap bank syariah atau deposito masih kurang berbeda dengan nasabah yang di kota yang melek akan uang”.⁷⁶

⁷⁵ Sentot Sapto Nugroho Marketing Funding BPRS Suriyah cabang Semarang , Wawancara, tanggal 17 Februari 2023

⁷⁶ Anggarita Werdiningsih CS BPRS Suriyah cabang Semarang , Wawancara, tanggal 16 Februari 2023

c. Ketidakistimewaannya suatu promosi yang dilakukan oleh BPRS Suriyah Cabang Semarang, yang menyebabkan nasabah menjadi tidak memiliki minat untuk memakai produk deposito mudharabah. Contoh : Wawancara dengan wakil kepala cabang, yang bernama Mas Umam, menurut pendapat dia:

“Masyarakat selalu mengharapkan souvenir jika mereka membeli produk deposito, namun stok souvenir dari BPRS terbatas”.⁷⁷

d. Persaingan produk dengan kompetitor lain menjadikan sebuah masalah yang dihadapi pihak BPRS Suriyah cabang Semarang. Persaingan ini menjadi masalah pada peningkatan minat nasabah deposito. Karena bank lain juga melakukan penerapan sesuatu yang lebih dari kompetitor lainnya dari segi nisbah, fasilitas, maupun fitur lainnya untuk menarik minat nasabah dalam memakai berbagai produk tersebut. Contoh wawancara dengan mba Angga sebagai Customer Service mengungkapkan bahwa:

“Yang pasti adanya kompetitor yang menjadi kendala, kemudian pasti nasabah akan membandingkan antar kompetitor kemudian terkadang nasabah menginginkan adanya souvenir dari pembukaan depositonya, karena kadang kita mempunyai stok souvenir dan kadang juga tidak dan tidak semua nominal deposito mendapatkan souvenir.”⁷⁸

2. Tingkat Literasi Masyarakat Pedesaan

Sebagian besar umat Islam masih sering mengungkapkan skeptisisme mereka terhadap perbankan Islam dan organisasi keuangan Islam lainnya; misalnya, satu-satunya perbedaan antara bank syariah dan bank konvensional adalah perubahan terminologi, di mana "bunga" diganti dengan "bagi hasil". Kebanyakan orang hanya mengetahui bahwa bank syariah menawarkan pinjaman tanpa bunga; mereka tidak mengetahui sistem "bagi hasil".

Pembentukan pemahaman yang benar akan berdampak baik bagi masyarakat, di mana hal tersebut akan membuat masyarakat

⁷⁷ Asiful Umam wakil kepala cabang BPRS Suriyah cabang Semarang , Wawancara, tanggal 17 Februari 2023

⁷⁸ Anggarita Werdiningsih CS BPRS Suriyah cabang Semarang , Wawancara, tanggal 16 Februari 2023

terpengaruh untuk menggunakan produk bank syariah. Khususnya produk deposito mudharabah di BPRS Suriyah Cabang Semarang dan sudah sepatutnya untuk melakukan promosi pada produk-produk yang terdapat di Bank syariah harus menjangkau masyarakat yang umum hingga ke pelosok desa dan kurangnya pengetahuan, agar mereka dapat paham bahwa Bank syariah dengan Bank konvensional itu tentu terdapat perbedaan yang sangat jauh.

Literasi nasabah mengenai tabungan deposito mudharabah masih kurang terhadap pemahamannya, baik itu pengertian maupun mekanisme yang dijalankan oleh BPRS Suriyah Cabang Semarang. Hal ini sebagaimana diterangkan oleh Bapak Hendro selaku nasabah di BPRS Suriyah Cabang Semarang, mengatakan:

“Saya hanya sekedar tahu nama akad mudharabah, namun tidak begitu mengetahui sistemnya bagaimana. Saya sekedar menyimpan uang secara Islami yang penting halal karena dijalankan sesuai syariat Islam yang tidak ada unsur riba”.⁷⁹

Penjelasan dari Bu Haniyati, menurutnya:

“saya tidak tahu apa itu deposito mudharabah dan cara kerjanya, Jujur saya kurang paham mas kalo tentang bank syariah atau produk-produknya, saya hanya tahu bank-bank umum”.⁸⁰

Namun tidak dengan Pak Rusdi dan Ibu Serli yang sama sama bertempat tinggal di Semarang Kota, Pak Rusdi mengatakan bahwa:

“Deposito Mudharabah yang saya tahu menyimpan uang di bank dan dikelola oleh mereka sesuai prinsip syariah, keuntungannya akan dibagi hasil sesuai nisbahnya”.⁸¹

Ibu Serli juga mengungkapkan bahwa:

“Deposito mudharabah yaitu produk simpanan dari lembaga keuangan syariah dalam jangka waktu tertentu menggunakan prinsip bagi hasil dilakukan secara transparan diawal pembukaan rekening”.⁸²

Berdasarkan informasi yang sudah didapatkan dari para narasumber bahwa sangat minimnya pengetahuan serta fasilitas yang mereka dapatkan, dan letak daerah pun berpengaruh terhadap

2023 ⁷⁹ Hendro Nasabah BPRS Suriyah Cabang Semarang, Wawancara, tanggal 19 Februari

⁸⁰ Haniyati, Wawancara, tanggal 19 Februari 2023

⁸¹ Rusdi Nasabah BPRS Artha Semarang, Wawancara, tanggal 18 Februari 2023

⁸² Serli, Wawancara, tanggal 18 Februari 2023

pengetahuan mereka tentang perbankan syariah. hal ini tentunya menjadi fokus pihak bank untuk membuat rumusan bagaimana agar nasabah dan masyarakat tidak lagi buta terhadap pemahaman mengenai berbagai produk BPRS Suriyah Cabang Semarang.

Selain itu, Mas Sentot selaku sebagai marketing mengungkapkan bahwa:

“Kendala yang sering terjadi yang mana masih berhubungan dengan pengetahuan masyarakat yaitu mereka lebih memilih koperasi atau kompetitor lainnya dimana keuntungan nisbahnya lebih tinggi dari pada produk yang kami tawarkan, namun tidak memiliki jaminan berbeda dengan BPRS yang sudah dijamin oleh LPS (Lembaga Penjamin Simpanan)”⁸³

Dari hasil wawancara yang dilakukan kepada informan, penulis mendapatkan bebrpa pengetahuan pada nasabah BPRS Suriyah, Di antaranya adalah masih banyak dari nasabah yang kurang memahami secara pasti mengenai produk tabungan deposito mudharabah, Berbeda dengan nasabah daerah kota. Hal ini mungkin memang kurangnya akan pengetahuan dan edukasi yang didapat oleh mereka dari para praktisi perbankan maupun dari berbagai media promosi seperti televisi, media cetak serta media social.

Secara alami, kecenderungan nasabah untuk menggunakan layanan bank berkorelasi dengan tingkat kepercayaan mereka terhadap institusi tersebut. Keyakinan terhadap suatu barang atau hal tertentu tidak serta merta muncul dalam diri seseorang. Selama prosedur, seseorang bisa mendapatkan kepercayaan seseorang. Proses ini dapat berasal dari dalam atau luar individu tersebut. Disini penulis menyimpulkan bahwa minat dipengaruhi oleh faktor tertentu. Contoh jika nasabah memiliki wawasan yang luas tentang perbankan atau memperoleh pengetahuan setelah mengikuti sosialisasi terkait produk-produk perbankan, mereka akan terdorong dan berfikir dalam mempertimbangkan pilihan yang tepat dengan menggunakan

⁸³ Sentot Spto Nugroho Marketing Funding BPRS Suriyah cabang Semarang , Wawancara, tanggal 17 Februari 2023

pendekatan etika, emosi dan logika dalam mengambil keputusan. Ketika pilihan mereka sesuai atau sensible akan timbul rasa minat

B. Analisis SWOT Dalam Upaya Meningkatkan Minat Masyarakat Pedesaan Untuk Menggunakan Produk Deposito Mudharabah

Sebelum menetapkan strategi pengembangan maka terlebih dahulu memaparkan analisis SWOT Produk Deposito Mudharabah di BPRS Suriyah Cabang Semarang yang terdiri dari kekuatan, kekurangan, peluang, serta ancaman dalam perkembangan produk deposito mudharabah tersebut. Berikut ini merupakan analisis SWOT potensi Desa Wisata Kampung Naga:

Tabel 4.1
Analisis SWOT Produk Deposito Mudharabah di BPRS Suriyah Cabang Semarang

External / Internal	Kekuatan (Strength)	Kelemahan (Weaknesses)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jaminan LPS (Lembaga Penjamin Simpanan) 2. Terdaftar di OJK 3. Bagi hasil yang tinggi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Belum Maksimalnya Promosi 2. Tidak memiliki kantor cabang di wilayah pedesaan 3. Perbankan Syariah Swasta
Peluang (Opportunities)	Strategi SO	Strategi WO
<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatnya minat masyarakat Desa terhadap produk deposito mudharabah yang disediakan BPRS Suriyah Cabang Semarang. 2. Meningkatnya Pendapatan Masyarakat Pedesaan. 	<p>Strategi yang menggunakan kekuatan dan memanfaatkan peluang</p> <p>Strategi Pengembangan Produk</p>	<p>Strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang</p> <p>Strategi Pengembangan Promosi</p>

3. Bertambahnya wawasan mengenai produk keuangan Syariah serta perbankan Syariah.		
<p style="text-align: center;">Ancaman (Threat)</p> <p>1. Tingkat literasi masyarakat pedesaan dalam memahami produk deposito mudharabah.</p>	<p style="text-align: center;">Strategi ST</p> <p>Strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman</p> <p style="text-align: center;">Strategi Pengembangan Dalam Menedukasi</p>	<p style="text-align: center;">Strategi WT</p> <p>Strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman</p> <p style="text-align: center;">Strategi Pengembangan SDM</p>

1. Program Pengembangan dari Strategi SO (*Strengths Opportunities*)

Memperbaiki dan mengembangkan fasilitas pendukung yang terdapat di BPRS Suriyah merupakan hal penting dalam pengembangan produk deposito mudharabah. Berikut ini beberapa strategi yang di lakukan oleh BPRS Suriyah dalam meningkatkan minat nasabah pedesaan pada berikut ini:

- a) Menyediakan souvenir bagi yang menggunakan produk deposito mudharabah. Sebagaimana wawancara yang dilakukan peneliti dengan Mba Angga.

“terkadang nasabah menginginkan adanya souvenir dari pembukaan depositonya”.

- b) Service Pick Up untuk memudahkan nasabah dalam melakukan akad atau sebagainya. Mas Sentot mengatakan bahwa;

“Kami ada fasilitas service pick up, ketika nasabah membutuhkan bantuan atau yang lainnya walaupun jauh kami siap melayani mereka”

2. Program Pengembangan dari Strategi ST (*Strengths Threats*)

Menciptakan program sosialisasi dengan tujuan untuk mengedukasi masyarakat khususnya di pedesaan yang masih buta tentang perbankan syariah serta produk keuangannya. Jangan sampai mereka salah mengartikan mengenai perbankan syariah yang seharusnya menolong mereka untuk keluar dari jalan riba. Sebagaimana yang dikatakan Ibu angga selaku CS BPRS Suriyah Cabang Semarang.

“Kembali lagi ke kulturalnya mereka, kalo social budaya dalam suatu wilayah pasti berpengaruh pada pola pikir. Oleh karena itu pengetahuan mereka terhadap bank syariah atau deposito masih kurang berbeda dengan nasabah yang di kota”.

3. Program Pengembangan dari Strategi WO (*Weaknesss Opportunities*)

Memaksimalkan promosi yang sebelumnya sudah dilakukan dengan cara berkelanjutan, melakukan sosialisasi ke lembaga atau ke pihak tertentu dalam mempromosikan serta mengedukasi tentang produk keuangan syariah dan perbankan syariah dan mengupayakan segala hal dalam memperkenalkan produk atau terkait BPRS Suriyah agar terkenal dan bisa bersaing dengan competitor lain. Sebagaimana yang dikatakan Pak Umam bahwa;

“Karena yang namanya menempatkan dana itu kan pasti mereka selektif, nyari lembaga yang bagus, yang terkenal”.

4. Program Pengembangan dari Strategi WT (*Weakness Threats*)

Strategi yang dilakukan NPRS Suriyah selain membangun sarana prasarana dalam meningkatkan minat nasabah desa untuk menggunakan produk deposito mudharabah. BPRS Suriyah juga harus meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia dengan cara memberikan pelatihan kepada karyawannya, pelatihan tersebut diantaranya yaitu dalam bidang komunikasi dan manajemen pemasarannya.

C. Upaya Meningkatkan Minat Masyarakat Pedesaan Untuk Menggunakan Produk Deposito Mudharabah di BPRS Suriyah Cabang Semarang

Segala sesuatu yang dilakukan dalam upaya menjadikan sesuatu lebih efisien dan efektif sesuai dengan maksud, tujuan, fungsi, dan manfaat dari tindakan yang dilakukan. Setiap bank memiliki strategi yang berbeda untuk menarik minat nasabah dalam menggunakan produk deposito mudharabah.

*“Deposito Mudharabah merupakan uang sisa atau uang mengendap yang tidak kelola lalu dititipkan ke kami dengan menggunakan produk deposito lalu dikelola sesuai prinsip syariah, kemudian pembagian hasil dari pendapatan yang didapat berdasarkan nisbah keuntungan yang telah disepakati”.*⁸⁴

⁸⁴ Sentot Sapto Nugroho Marketing Funding BPRS Suriyah cabang Semarang , Wawancara, tanggal 17 Februari 2023

Hasil dari wawancara karyawan BPRS Suriyah yang dilakukan oleh penulis dalam menyatakan bahwa upaya yang dilakukan pihak BPRS dalam meningkatkan minat masyarakat pedesaan terhadap penggunaan produk deposito mudharabah adalah sebagai berikut;

“Kalo yang sudah sih memang melakukan sosialisasi, kembali lagi jika kota mereka lebih realistis dan lebih melek tentang uang kalo di desa mungkin bisa dengan kita kasih literasinya. Kembali lagi ke kulturalnya mereka, kalo social budaya dalam suatu wilayah pasti berpengaruh pada pola pikir. Oleh karena itu pengetahuan mereka terhadap bank syariah atau deposito masih kurang berbeda dengan nasabah yang di kota. Jadi peran dalam memberikan edukasi tentang perbankan atau produk itu sendiri sangat penting sekaligus untuk membuka pikiran mereka yang nantinya akan timbul minat itu sendiri”.⁸⁵

“Walalupun jauh dari kota, kami selalu siap karena menciptakan kenyamanan merupakan prioritas nomor 1. Kami ada fasilitas service pick up, aman karena dijamin oleh LPS, dan nyaman. Misal nih pak akbar tidak perlu di kantor cukup dirumah, tinggal telpon karena kami siap melayani. Ini salah satu upaya yang kami lakukan agar nasabah merasa puas dan nyaman sehingga rasa minat mereka terhadap instansi kami atau produk kami tidak luntur”.⁸⁶

“Sering-sering ke daerah tersebut dan dikasih gimmick souvenir. Melakukan edukasi ke sekolah yang ada di desa, ke kecamatan atau ke personal langsung. Kalo desa itu lebih ke pendekatan seperti bersosialisasi, ketika mereka sudah nyaman berkomunikasi disitulah mulai timbul rasa kepercayaan mereka. Karena pada umumnya masyarakat desa mempunyai jiwa sosialisasi yang tinggi, maka dari itu strategi atau upaya yang tepat dilakukan adalah dengan mengajak berkomunikasi dengan akrab dan membuat rasa nyaman terhadap kita”.⁸⁷

“Yang pasti kita mengandalkan pelayanan. Dan melakukan pendekatan person to person untuk memberi edukasi tentang produk deposito tersebut. kalo orang desa itu kalo sudah tau siapa yang menawarkan atau sudah kenal siapa yang menawarkan pasti nabung. Ini salah satu bentuk strateginya”.⁸⁸

“Melakukan pelayanan yang baik yaitu salah satunya service pick up, dan meyakinkan juga ke calon nasabah bahwa BPRS kita sudah dijamin oleh LPS, karena masyarakat desa yang literasinya masih minim cenderung memilih koperasi karena keuntungan yang lebih besar dari BPRS Suriyah padahal tidak ada jaminan oleh LPS”.⁸⁹

⁸⁵ Anggarita Werdiningsih CS BPRS Suriyah cabang Semarang , Wawancara, tanggal 16 Februari 2023

⁸⁶ Sentot Spto Nugroho Marketing Funding BPRS Suriyah cabang Semarang , Wawancara, tanggal 17 Februari 2023

⁸⁷ Asiful Umam Wakil Ketua Cabang BPRS Suriyah cabang Semarang, Wawancara, tanggal 17 Februari 2023

⁸⁸ M.Qostholani Marketing Funding BPRS Suriyah cabang Semarang, Wawancara, tanggal 17 Februari 2023

⁸⁹ Fajar Friantyas K Admin BPRS Suriyah cabang Semarang, Wawancara, tanggal 17 Februari 2023

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Terdapat berbagai faktor yang menjadi penyebab minimnya minat nasabah untuk menggunakan produk deposito mudharabah di BPRS Suriyah Cabang Semarang dapat disimpulkan bahwa faktor yang menjadi penyebab minimnya minat nasabah ada dua, yaitu:
 - a) Tidak adanya promosi yang konsisten atau berkelanjutan dari BPRS Suriyah cabang Semarang menyebabkan banyak konsumen yang belum mengenal dan tidak tertarik dengan produk deposito mudharabah.
 - b) Tingkat literasi masyarakat pedesaan masih rendah. Penyebabnya ialah minim dan terbatasnya pengetahuan yang mereka dapatkan dari para profesional perbankan dan media periklanan termasuk televisi, media cetak dan media sosial.
2. Strategi yang digunakan untuk mengembangkan Desa wisata Kampung Naga guna meningkatkan perekonomian masyarakat dengan Analisis SWOT

Strategi pengembangan yang bisa dilakukan untuk mengembangkan produk deposito mudharabah di BPRS Suriyah Cabang Semarang yaitu dengan strategi sebagai berikut:

- a) Strategi pengembangan produk.
 - b) Strategi pengembangan promosi.
 - c) Strategi pengembangan dalam mengedukasi.
 - d) Strategi pengembangan SDM.
3. Berbagai usaha yang dilakukan BPRS Suriyah Cabang Semarang dalam peningkatan minat nasabah terhadap produk deposito mudharabah yaitu dengan pemberian sosialisasi kepada pihak-pihak tertentu, penjalinan kemitraan dengan rekanan, penjagaan reputasi bank yang baik, peningkatan pelayanan dan pemberian edukasi kepada masyarakat tentang perbankan syariah dan produk-produknya.

B. Saran

1. Saran yang pertama untuk BPRS Suriyah Cabang Semarang untuk meningkatkan minat nasabah dalam menggunakan produk ini, BPRS Suriyah perlu lebih menggalakkan sosialisasi deposito mudharabah

sehingga jangkauannya lebih meluas sehingga terjangkau oleh daerah-daerah di penjuru kota. Jangan hanya ke lembaga tertentu saja. Kemudian memberikan edukasi mengenai deposito mudharabah kepada masyarakat khususnya di daerah pedesaan, agar tidak buta tentang keuangan syariah. Dan yang terakhir seiring dengan menjaga hubungan positif dengan instansi, nasabah, dan calon nasabah. BPRS Suriyah cabang Semarang juga harus meningkatkan pelayanan yang baik atau layak bagi nasabah maupun calon nasabah untuk kepentingan kedepannya.

2. Untuk penulis yaitu sebagai bahan acuan untuk menggali sekaligus mengembangkan ilmu pengetahuan yang telah dimiliki dan menerapkan ilmu tersebut kepada masyarakat sekitar.
3. Untuk yang terakhir merupakan saran bagi peneliti selanjutnya, yang tertarik pada masalah yang serupa. Penelitian ini diharapkan mampu memberikan bahan referensi untuk dijadikan bahan penelitian selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

Andespa, Roni. 2017. *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Menabung di Bank Syariah*. Jurnal lembaga keuangan dan perbankan.

Andrianto, M. Anang Firmansyah. 2019. *Manajemen Bank Syariah*. Surabaya: Penerbit Qiara Media.

Arif, Nur Rianto Al. 2012. *Lembaga Keuangan Syari'ah Suatu Kajian Teoritis Praktis*, Bandung: CV Pustaka Setia.

Ahamd. 2020. *Manajemen Strategis*. Makassar: Nas Media Pustaka.

Assauri, Sofjan. 2015. *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep, dan Strategi*. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada.

Bintaro, Raden. 1989. *Dalam Interaksi Desa – Kota dan Permasalahannya*. Jakarta: Ghalia Indonesia.

Dep P dan K. 2007. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.

Departemen Agama RI. 2004. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Bandung: J-ART.

Dewan Syariah Nasional MUI. 2006. *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*. Jakarta: CV Gaung Persada Press.

Friantyas, Fajar. Admin BPRS Suriyah cabang Semarang, Wawancara, tanggal 17 Februari 2023

Hakim, Atang Abdul. 2011. *Fiqih Perbankan Syariah Transformasi Fiqih Muamalah ke dalam Perundang-undangan*. Bandung: PT Refika Aditama

Haniyati Wawancara, tanggal 19 Februari 2023

Hardjana Agus M. 2005. *Religiusitas, Agama Dan Spiritualitas*. Yogyakarta: Kanisius.

Hendro Nasabah BPRS Suriyah Cabang Semarang, Wawancara, tanggal 19 Februari 2023

Heykal, Muhammad dan Nurul Huda. 2010. *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.

<https://www.banksuriyah.com/sejarah/> diakses pada Minggu 03 Juli 2022

<https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20200720114203-92-526610/pekerja-dirumahkan-dan-kena-phk-akibat-corona-capai-305-juta>. Diakses pada senin, 20 juli 2020

Hubeis, Musa and Mukhamad Najib. 2014. *Manajemen Strategik Dalam Pengembangan Daya Saing Organisasi*. Jakarta: PT Alex Media Komputindo.

- Huda, Nurul, Et.al. 2017. *Pemasaran Syariah Teori dan Aplikasi*. Depok: Kencana.
- Huda, Anam Miftakhul, dkk. 2018. *Pengantar Manajemen Strategi*. Bali: Jaya Pangus Press.
- Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Pnamedia Group.
- Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Indonesia: Prenadamedia Group.
- Joely, Muhammad Ferdy dan Ridwan, 2020. *Analisis Penetapan Margin Pada Pembiayaan Murabahah*. Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi
- Kamus Besar Bahasa Indonesia. 2013. Medan: Bitra Indonesia.
- Karim, Adiwarmarman. 2010. *Analisis Fiqh & Keuangan*, jakarta: PT Raja Grafindo persada
- Kartono, Kartini. 1996. *Pengantar Metodologi Riset*. Bandung: Mundur Maju.
- Kementrian Agama RI. 2009. *Mushaf Al-Qur'an Terjemah*. Tangerang: Sygma Creative Media Corp.
- Mappiare, Andi. 1997. *Psikologi Remaja*. Surabaya: Usaha Nasional
- Marimi, Agus, Abdul Haris Romdhoni dan Tiara Nur Fitria. 2015. *Perkembangan Bank Syariah*. Jurnal ilmiah Ekonomi Islam
- Miles, Mathew B. dan A. Michael Huberman. 1992. *Qualitative Data Analysis*, Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia
- Muhammad. 2010. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: PT Grafindo Persada.
- Mulyadi, Seto, A. M. Heru Basuki dan Hendro Prabowo. 2019. *Metode Penelitian Kualitatif dan Mixed Method*. Depok: Rajawali Pers
- Nana Syaodih Sukmadinata, "Metode Penelitian Pendidikan" (n.d.)
- Nazarudin. 2018. *Manajemen Strategi*. Bali: Jaya pangus Press.
- Nilamsari, Natalina. *Memahami Studi Dokumen Dalam Penelitian Kualitatif*. Jakarta Pusat : Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Prof. Dr. Moestopo, n.d.
- Operasional Lembaga Keuangan Syari'ah BPRS Suriyah.
- Poerwadarminta. 1982. *Kamus Umum Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Pratiwi, Nuning Indah. 2017. *Komunikasi, Penggunaan Media Video Call Dalam Teknologi*. Jurnal Ilmiah Dinamika Sosial

Qostholani, Muhammad Marketing Funding BPRS Suriyah cabang Semarang, Wawancara, tanggal 17 Februari 2023.

Rangkuti, Freddy. 2015. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Graha Pustaka Utama.

Rashmi, Agrawal. 2006. *Educational Vocational Guidance and Counseling Principles, Technique and Programme*. India: Saphira Publications.

Roida, Eva. *Pengaruh Minat dan Kebiasaan Belajar Siswa terhadap Prestasi Belajar Matematika*. Jurnal Formatif 2

Rusdi Nasabah BPRS Artha Semarang, Wawancara, tanggal 18 Februari 2023

Saladin, Djaslin. 2001. *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran Bank Mandiri Maju*. Jakarta: CV Rajawali.

Samsu. 2017. *Teori Dan Aplikasi Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, Mixed Methots, Serta Research Dan Development*, Jambi: Pusat Studi Agama Dan Kemasyarakatan

Sentot Sapto Nugroho Marketing Funding BPRS Suriyah cabang Semarang, Wawancara, tanggal 17 Februari 2023

Serli, Wawancara, tanggal 18 Februari 2023

Shaleh, Abdul Rahman dan Muhib Abdul Wahab. 2005. *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*, Jakarta: Prenada Media

Siyoto, Sandu Dan Ali Sodik. 2015. *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publisng.

Sjafrizal. 2021. *Analisis Ekonomi Perkotaan dan Penerapannya*. Depok: Rajawali Pers.

Soemitra, Andri. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana.

Standard Operasional Prosedur BPRS Suriyah cabang Semarang.

Sudarsono, Heri. 20014. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*. yogyakarta : Ekonisia.

Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Penerbit Alfabeta.

Sukardi. 2009. *Metodologi Penelitian Pendidikan Kompetensi dan Praktiknya*. Jakarta: Bumi Aksara.

Suwikonyo, Dwi. 2010. *Analisis Laporan Keuangan Perbankan Syariah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Taufani, <http://kamriantriramli.wordpress.com>, diakses pada tanggal 26 Februari 2019, pukul 12.38 WIB

Umam Asiful. wakil kepala cabang BPRS Suriyah cabang Semarang , Wawancara, tanggal 17 Februari 2023

Umam, Khaerul. 2013. *Manajemen Perbankan Syariah*. Bandung: Pustaka Setia.

Umam, Khotibul. 2016. *Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*. Jakarta: Rajawali Pers.

Undang-undang Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2014 Tentang Desa pasal 1 ayat 1

UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Pasal 1 ayat 22

Wardoyo, Paulus. 2011. *Enam Alat Analisis Manajemen*. Semarang: Semarang University Press.

Werdiningsih, Anggarita. CS BPRS Suriyah cabang Semarang, Wawancara, tanggal 16 Februari 2023

LAMPIRAN

No	Narasumber	Pertanyaan	Jawaban
1.	ANGGARITA W.	Berapa minimal nasabah harus mendepositokan dananya	Minimal nominal dana yang dideposit itu 1 juta
		Bagaimana simulasi dari pembagian hasil	Simulasinya sesuai ada nisbahnya disini deposito perorangan untuk jangka waktu 1, 3 dan 6 bulan seperti juga yayasan koperasi juga ada dan pt juga ada, di sini kan ketentuan nisbahnya, misalnya 1 bulan 45 berbanding 55, 45 di porsi nasabah setara dengan 5,93% per tahun.
		Bagaimana proses dan mekanisme untuk membuka rekening pada deposito mudharabah	Prosesnya harus mengikuti persyaratan yaitu KTP, mengisi formulir dan menyerahkan dananya
		Bagaimana praktek produk deposito mudharabah dari awal hingga akad	Yaitu mengisi formulir kemudian nasabah menyetorkan dananya, kemudian cs akan mentransaksikan depositonya kemudian menerbitkan bilyet dan sudah diminta tanda tangan oleh pimpinan cabang.
		Kendala apa yang biasa terjadi dilapangan dalam menawarkan produk deposito mudharabah	Yang pasti adanya kompetitor kemudian pasti nasabah akan membandingkan antar kompetitor kemudian terkadang nasabah menginginkan adanya souvenir dari pembukaan depositonya, karena kadang kita mempunyai stok souvenir dan kadang juga tidak dan tidak semua nominal deposito mendapatkan souvenir.
		Apa perbedaan dalam mempromosikan produk tersebut antara nasabah dalam kota dengan desa ?	Kembali lagi ke kulturalnya mereka, kalo social budaya dalam suatu wilayah pasti berpengaruh pada pola pikir. Oleh karena itu pengetahuan mereka terhadap bank syariah atau deposito masih kurang

			berbeda dengan nasabah yang di kota.
		Upaya atau strategi apa yang harus dilakukan untuk menarik minat dalam menggunakan produk deposito, khususnya untuk nasabah di pedesaan	Kalo yang sudah sih memang melakukan sosialisasi, kembali lagi jika kota mereka lebih realistis dan lebih melek tentang uang kalo di desa mungkin bisa dengan kita kasih literasinya.
2.	Sentot Sapron.	Berapa minimal nasabah mendepositokan dananya	Minimal dana yang didepositokan 1 juta, kalo sesuai SOP itu 500 ribu, tapi dalam perjalanannya tidak ada yang pernah 1 juta, saya minimal 3 juta.
		Bagaimana simulasi dari pembagian hasil dan berapa biaya administrasi yang dikeluarkan oleh nasabah	Ada biaya yang dikeluarkan yaitu materai, saat ini harga materai 10 ribu, 1 bilyet 1 materai 10 ribu. Untuk saat ini harus pakai kalkulator, untuk 1 bulan 45:55, 3 bulan 50:50 dan untuk 6 bulan 55:45.
		Bagaimana mekanisme dan proses dalam membuka rekening deposito mudharabah	Untuk nasabah baru itu harus membuka rekening tabungan dulu, sebelum membuka deposito mudharabah. Tujuannya karena untuk menabung bagi hasil tiap bulan. Kalo sudah punya rekening tabungan tidak perlu lagi bikin.
		Kendala apa yang biasa terjadi di lapangan dalam menawarkan produk deposito mudharabah	Mas saya tidak punya duit, itu wajar karna yang namanya menabung atau deposito itu kan uang sisa yang tidak dikelola, dan kadang kendalanya itu persaingan koperasi.
		Apa perbedaan dalam mempromosikan produk tersebut antara nasabah kota dengan desa	Kalo di kota kan berfikirnya rasional yaitu dengan membandingkan, kalo di desa itu yang penting nabung.
		Upaya atau strategi apa yang harus dilakukan untuk menarik minat dalam menggunakan produk deposito, khususnya	Kami ada fasilitas service pick up, aman karna dijamin oleh LPS, dan nyaman. Misal pak akbar tidak perlu di kantor cukup dirumah, tinggal telpon karena kami siap melayani.

		untuk nasabah di pedesaan	
3.	Asiful Umam	Berapa minimal nasabah harus mendepositokan dananya	1 Juta
		bagaimana simulasi dari pembagian hasil dan berapa biaya administrasi yang harus dikeluarkan oleh calon nasabah	Jadi gini, kalo deposito itu kan masuk rekening nasabah. Jadi bagi hasilnya mutasinya itu masuk ke rekening nasabah, terus disitu ada biaya administrasi sebesar seribu setiap satu bulannya, itu bukan admin depositonya, tapi atas simpanannya yang ada di Suriyah
		Bagaimana proses dan mekanisme untuk membuka rekening pada deposito mudharabah	Gampang, tinggal kontak marketing, kita dating, kita kasih form, uang transfer ke rekening kita yang ada di bank umum, di BSI atau Mandiri. Ketika sudah ditransfer, nasabah tersebut mengabari pihak marketing nya beserta bukti transferya. Marketing akan komunikasi dengan BO dan CS.
		Bagaimana praktek produk mudharabah dari awal hingga akad	Pada saat kita ngasih form di situ di belakangnya itu ada nisbah nya sekian. Nanti di situ ada bukti tanda tangannya bahwa mereka sepakat atas nisbah tersebut.
		Apa kelebihan dan keunggulan dari produk deposito mudharabah	Bagi hasil gede di suriyah, nasabah tidak perlu repot, karna kami siap service pick up, dan dijamin oleh LPS.
		Apa kelemahan dari produk deposito mudharabah	Karna kita kan fluktuatif, fluktuatif artinya itu yang diterima oleh nasabah itu kan berdasarkan nisbah. Jadi apa yang diterima oleh mereka itu tidak stabil, karena bisa naik bisa turun.
		Kendala apa yang biasa terjadi dilapangan dalam menawarkan produk deposito mudharabah	Kendalanya itu mereka yang belum tau Suriyah. Namanya menempatkan dana itu kan pasti mereka selektif, nyari lembaga yang bagus, yang terkenal.
		Apa perbedaan dalam mempromosikan	Kalo kota itu mereka lebih berhitung mana yang lebih gede

		produk tersebut antara nasabah dalam kota dengan desa	mana yang lebih kecil. Kalo desa itu lebih kedekatan seperti bersosialisasi.
		Upaya atau strategi apa yang harus dilakukan untuk menarik minat dalam menggunakan produk deposito, khususnya untuk nasabah di pedesaan	Sering-sering ke daerah tersebut dan dikasih gimmick souvenir. Melakukan edukasi ke sekolah yang ada di desa, ke kecamatan atau ke personal langsung.
4.	M.Qostholani	Berapa minimal nasabah harus mendepositokan dananya	Sesuai SOP yaitu 500
		bagaimana simulasi dari pembagian hasil	Jadi yang membedakan kita Syariah dengan konven itu adalah pembagian bagi hasil tiap bulan, kalo Syariah itu pembagiannya tak pernah sama, pasti beda, karena hasil yang kita terima tiap bulan itu beda. Jadi perhitungannya hasil dari para nasabah yang menggunakan fasilitas pembiayaan itu nanti dikurangi dari rasio kita, terus pembagian sesuai porsi.
		berapa biaya administrasi yang harus dikeluarkan oleh calon nasabah	Tidak ada biaya admin
		Bagaimana praktek produk deposito mudharabah dari awal hingga akad	Jadi proses dari awal hingga akhir, yaitu proses awal itu penawaran, itu akan lebih mudah kalo kita sudah mengenal calon nasabah kita, tapi kalo kita belum mengenal, kita harus melakukan pendekatan terhadap nasabah terlebih dahulu kemudian memperkenalkan kelebihan dan kekurangan dari produk kita untuk deposito mudharabah itu sendiri. Ketika nasabah itu sudah deal, otomatis akan membuka tabungan sebagai bentuk nanti masuknya bagi hasil atas deposito yang dimiliki nasabah, yang pasti mengisi form

			pembukaan tabungan dan form pembukaan deposito, terus nanti kepada cs untuk diproses, dana masuk dan jadi bilyet.
		Kendala apa yang biasa terjadi dilapangan dalam menawarkan produk deposito mudharabah	Kendala yang masih sampai saat ini itu memang masyarakat itu cenderung akan merasa bangga jika menggunakan deposito mudharabah di tempat lain seperti Perbankan BUMN, kalo kita kan swasta masih dipandang kurang oleh masyarakat.
		Apa perbedaan dalam mempromosikan produk tersebut antara nasabah dalam kota dengan desa	Bedanya gini, kalo orang desa itu kalo sudah tau siapa yang menawarkan atau sudah kenal siapa yang menawarkan pasti nabung. Kalo orang kota itu lebih membanding-bandingkan.
		Upaya atau strategi apa yang harus dilakukan untuk menarik minat dalam menggunakan produk deposito, khususnya untuk nasabah di pedesaan	Yang pasti kita mengandalkan pelayanan. Dan melakukan pendekatan person to person untuk memberi edukasi tentang produk deposito tersebut.
	Fajar Friantyas K	Berapa minimal nasabah harus mendepositokan dananya	1 juta
		bagaimana simulasi dari pembagian hasil dan berapa biaya administrasi yang harus dikeluarkan oleh calon nasabah	Pembagian hasil tergantung pendapatan kita dan simulasi nya ada sistemnya dan tidak ada biaya admin.
		Bagaimana proses dan mekanisme untuk membuka rekening pada deposito mudharabah.	Ketika sudah mendapatkan calon nasabah dan melakukan sesuai Syarat SOP, dan ditanya dia mau mendepositokan 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan atau 12 bulan. Ketika sudah selesai semua tinggal tanda tangan aja.
		Kendala apa yang biasa terjadi dilapangan dalam menawarkan produk deposito mudharabah	Kendalanya ya kepercayaan nasabah ke kita, karena mereka belum tau suriyah, dan kita harus memperkenalkan instansi kita dan produk yang ditawarkan.

		Apa perbedaan dalam mempromosikan produk tersebut antara nasabah dalam kota dengan desa	Kalo prospek ke desa itu lebih susah karena dari teknologinya susah, dan juga desa nuwun sewu dari segi ekonomi mungkin kebawah. Kalo deposito kan kita nawari ke orang-orang yang punya uang sisa. Kalo desa itu kita harus punya info ke orang yang punya pendapatan banyak seperti juragan-juragan di desa. Kalo kota itu jelas, kita bisa ke dinas dan dll.
		Upaya atau strategi apa yang harus dilakukan untuk menarik minat dalam menggunakan produk deposito, khususnya untuk nasabah di pedesaan	Melakukan pelayanan yang baik yaitu salah satunya service pick up, dan meyakinkan juga ke calon nasabah bahwa BPRS kita sudah dijamin oleh LPS.

Transkrip wawancara karyawan BPRS Suriyah cabang Semarang

1.	Hendro	Apa yang anda ketahui tentang perbankan Syariah?	Yang saya tahu, bank Syariah dan bank konvensional yang membedakannya itu sistemnya, bank Syariah berbasis syariah islam dan bank konvensional tidak berbasis syariah islam.
		Apakah anda tahu BPRS Suriyah cabang Semarang?	Iya tauhu, karena saya menggunakan salah satu produk di BPRS tersebut.
		Apa yang anda ketahui tentang produk deposito mudharabah?	Saya hanya sekedar tahu nama akad mudharabah, namun tidak begitu mengetahui sistemnya bagaimana. Saya hanya menyimpan uang secara Islami yang penting halal karena dijalankan sesuai syariah Islam yang tidak ada unsur riba

		Apakah anda mengetahui mekanisme produk deposito mudharabah?	Tidak tahu, karena saya menggunakan produk wadiah.
		Apakah anda berminat dalam menggunakan produk di BPRS Suriyah Semarang?	Belum tahu mas, karena saya belum begitu mengerti tentang produk tersebut.
		Produk apa yang akan anda pilih jika bermitra di BPRS Suriyah?	Untuk sekarang produk wadi'ah.
		Faktor apa yang menjadi alasan dalam memilih keputusan untuk menggunakan produk yang anda pilih?	Kalo saya ngerasa nyaman, aman, pelayanannya juga bagus, itu yang menjadi keputusan saya dalam memilih.
2.	Haniyati	Apa yang anda ketahui tentang perbankan syariah?	System perbankan berbasis islami yang ndak ada ribanya, tapi kalau ndak ada ribanya, pegawai banknya dapet gaji dari mana, apalagi bank swasta.
		Apakah anda tahu BPRS Suriyah cabang Semarang?	Tidak tahu mas, saya hanya tahu bank-bank umum.
		Apa yang anda ketahui tentang produk deposito mudharabah?	Jujur saya kurang paham mas kalo tentang bank Syariah atau produk-produknya.
		Apakah anda mengetahui mekanisme produk deposito mudharabah?	Tidak tahu mas, saya tidak tahu apa itu deposito mudharabah dan cara kerjanya.
		Apakah anda berminat dalam menggunakan produk di BPRS Suriyah Semarang?	Tidak tahu mas, soalnya saya tidak tahu cara kerjanya gimana dan kelebihan dari produk tersebut itu apa.
		Produk apa yang akan anda pilih jika bermitra di BPRS Suriyah?	Kalo disuruh milih dan sekaligus menggunakan produk tersebut, mungkin saya milih produk yang sebatas menabung

			saja karena simple hanya menyetor uang saja.
		Faktor apa yang menjadi alasan dalam memilih keputusan untuk menggunakan produk yang anda pilih?	Pertama sih cara pelayanannya, terus tahu sistem kerjanya, dan kalo ada souvenir itu bisa jadi menjadi daya tarik.
3.	Rusdi	Apa yang anda ketahui tentang perbankan Syariah?	Bank yang beroperasi sesuai syariat islam.
		Apakah anda tahu BPRS Suriyah cabang Semarang?	Kurang tahu mas.
		Apa yang anda ketahui tentang produk deposito mudharabah?	Deposito Mudharabah yang saya tahu menyimpan uang di bank dan dikelola oleh mereka sesuai prinsip syariah, keuntungannya akan dibagi hasil sesuai i nisbahnya
		Apakah anda mengetahui mekanisme produk deposito mudharabah?	Biasanya sebelum uangnya diinvestasikan, marketing menawarkan dengan skill komunikasinya, jika nasabah tertarik, mereka akan melakukan perjanjian. Jika sudah deal, uangnya akan diserahkan ke CS. Nanti uang tersebut disalurkan kepada pengelola dana, kemudian hasil dari kerja sama akan dibagi hasil sesuai nisbah.
		Apakah anda berminat dalam menggunakan produk di BPRS Suriyah Semarang?	Mungkin iya karena saya juga menggunakan produk tersebut di BPRS Artha, tapi saya tidak tahu apa kelebihan dari BPRS Suriyah.
		Produk apa yang akan anda pilih jika bermitra di BPRS Suriyah?	Mungkin deposito mudharabah.
		Faktor apa yang menjadi alasan dalam memilih keputusan untuk menggunakan produk yang anda pilih?	Serviceny nomor satu, kalo udah nyaman, mau pindah ke yang lain itu mikir-mikir dulu.

4.	Serli	Apa yang anda ketahui tentang produk deposito mudharabah?	Yaitu produk simpanan dari lembaga keuangan syariah dalam jangka waktu tertentu menggunakan prinsip bagi hasil dilakukan secara transparan diawal pembukaan rekening.
		Apakah anda mengetahui mekanisme produk deposito mudharabah?	Perjanjian bagi hasil, setelah itu menentukan usaha apa yang akan dijalankan dan pembagian keuntungan.
		Apakah anda tahu BPRS Suriyah cabang Semarang?	Iya tahu, di jalan indraprasta
		Faktor apa yang menjadi alasan dalam memilih keputusan untuk menggunakan produk yang anda pilih?	Salah satunya yaitu faktor ekonomi, karena untuk membuka usaha tidak sedikit dana yang harus dikeluarkan, tapi jika bekerja sama dengan pihak bank maka kita sebagai pengelola hanya perlu mengelola dana tersebut tanpa harus mengeluarkan modal.
		Produk apa yang anda pilih jika bermitra di BPRS Suriyah?	Pembiayaan mudharabah, karena modal disediakan oleh bank, sedangkan nasabah (mudharib) sebagai pengelola dana dan keuntungan itu dibagi dua.

Transkrip Wawancara Masyarakat Desa dan Kota

**PERTANYAAN KARYAWAN BPRS SURIYAH CABANG SEMARANG
GUNA MENDAPATKAN INFORMASI UNTUK PENELITIAN**

1. Berapa minimal nasabah harus menandatangani dananya, bagaimana simulasi dari pembagian hasil dan berapa biaya administrasi yang harus dikeluarkan oleh calon nasabah ?
2. Bagaimana proses dan mekanisme untuk membuka rekening pada deposito mudharabah ?
3. Bagaimana praktek produk mudharabah dari awal hingga akad ?
4. Apa kelebihan dan keunggulan dari produk deposito mudharabah ?
5. Apa kelemahan dari produk deposito mudharabah ?
6. Kendala apa yang biasa terjadi dilapangan dalam menawarkan produk deposito mudharabah ?
7. Apa perbedaan dalam mempromosikan produk tersebut antara nasabah dalam kota dengan desa ?
8. Upaya atau strategi apa yang harus dilakukan untuk menarik minat dalam menggunakan produk deposito, khususnya untuk nasabah di pedesaan ?

PERTANYAAN UNTUK MASYARAKAT DESA dan KOTA

1. Apa yang anda ketahui tentang perbankan Syariah?
2. Apakah anda tahu BPRS Suriyah cabang Semarang?
3. Apa yang anda ketahui tentang produk deposito mudharabah?
4. Apakah anda mengetahui mekanisme produk deposito mudharabah?
5. Apakah anda berminat dalam menggunakan produk di BPRS Suriyah Semarang?
6. Produk apa yang akan anda pilih jika bermitra di BPRS Suriyah?
7. Faktor apa yang menjadi alasan dalam memilih keputusan untuk menggunakan produk yang anda pilih?

DOKUMENTASI

1. Wawancara dengan Ibu Anggarita Werdiningsih selaku Customer Service.



2. Wawancara dengan Pak Sentot Sapto Nugroho selaku Marketing Funding.



3. Wawancara dengan Pak Asiful Umam selaku Wakil Ketua Cabang.



4. Wawancara dengan Pak Muhammad Qostholani selaku marketing.



5. Wawancara dengan Pak Fajar Friantyas K selaku Admin.



6. Wawancara dengan Pak Hendro yang bertempat tinggal di Plumbon, Kec. Suruh, Kabupaten Semarang.



7. Wawancara dengan Ibu Hanityati yang bertempat tinggal di Kaligintung Kec. Tenganan, Kabupaten Semarang.



8. Wawancara dengan Pak Rusdi yang bertempat tinggal di Ngaliyan Kec.Ngaliyan Kota Semarang.



9. Kegiatan marketing funding.



10. Realisasi bonus dan bagi hasil produk deposito mudharabah.

PRODUK	NISBAH NASABAH / BANK		INDIKASI RATE (%) PER TAHUN
TABUNGAN			
TAB. SURIYAH	BONUS		0,82*
TAB. SMART	BONUS		0,71*
TAB. UKHUWAH	10	90	1,32*
TAB. HAJI-OURBAN	30	70	3,95*
TAMANSARI	50	50	6,59*
DEPOSITO PERORANGAN			
1 BULAN	45	55	5,93*
3 BULAN	50	50	6,59*
6 BULAN	55	45	7,24*
<small>*Bonus dipotong PPh 20%</small>			
DEPOSITO PRSH/VYS/KOP			
1 BULAN	45	55	5,93
3 BULAN	50	50	6,59
6 BULAN	55	45	7,24
DEPOSITO ABP			
1 BULAN	50	50	6,59
3 BULAN	55	45	7,24
6 BULAN	55	45	7,24

11. Estimasi bagi hasil per bulan produk deposito mudharabah.

Deposito
JANUARI 2023
hasil tetap
7.24%

Semarang - Kantor Cabang II, Indraprasta No. 39 Pendrikan Lor, Semarang

PRODUK DEPOSITO BPRS SURIYAH
Estimasi Bagi Hasil Bulan JANUARI 2023

No	Jumlah / Nominal Deposito	ESTIMASI BAGI HASIL PER BULAN		
		JW 6 BUL	JW 3 BUL	JW 1 BUL
1	Rp 5,000,000	Rp 30,167	Rp 27,458	Rp 24,738
2	Rp 10,000,000	Rp 48,267	Rp 43,933	Rp 39,533
3	Rp 15,000,000	Rp 72,400	Rp 65,900	Rp 59,300
4	Rp 20,000,000	Rp 96,533	Rp 87,867	Rp 79,067
5	Rp 25,000,000	Rp 120,667	Rp 109,833	Rp 98,833
6	Rp 30,000,000	Rp 144,800	Rp 131,800	Rp 118,600
7	Rp 35,000,000	Rp 168,933	Rp 153,767	Rp 138,367
8	Rp 40,000,000	Rp 193,067	Rp 175,733	Rp 158,133
9	Rp 45,000,000	Rp 217,200	Rp 197,700	Rp 177,900
10	Rp 50,000,000	Rp 241,333	Rp 219,667	Rp 197,667
11	Rp 55,000,000	Rp 265,467	Rp 241,633	Rp 217,433
12	Rp 60,000,000	Rp 289,600	Rp 263,600	Rp 237,200
13	Rp 65,000,000	Rp 313,733	Rp 285,567	Rp 256,967
14	Rp 70,000,000	Rp 337,867	Rp 307,533	Rp 276,733
15	Rp 75,000,000	Rp 361,000	Rp 329,500	Rp 296,500
16	Rp 80,000,000	Rp 385,133	Rp 351,467	Rp 316,267
17	Rp 85,000,000	Rp 409,267	Rp 373,433	Rp 336,033
18	Rp 90,000,000	Rp 433,400	Rp 395,400	Rp 355,800
19	Rp 95,000,000	Rp 457,533	Rp 417,367	Rp 375,567
20	Rp 100,000,000	Rp 481,667	Rp 439,333	Rp 395,333
21	Rp 105,000,000	Rp 505,800	Rp 461,300	Rp 415,100
22	Rp 110,000,000	Rp 529,933	Rp 483,267	Rp 434,867
23	Rp 115,000,000	Rp 554,067	Rp 505,233	Rp 454,633
24	Rp 120,000,000	Rp 578,200	Rp 527,200	Rp 474,400
25	Rp 125,000,000	Rp 602,333	Rp 549,167	Rp 494,167
26	Rp 130,000,000	Rp 626,467	Rp 571,133	Rp 513,933
27	Rp 135,000,000	Rp 650,600	Rp 593,100	Rp 533,700
28	Rp 140,000,000	Rp 674,733	Rp 615,067	Rp 553,467
29	Rp 145,000,000	Rp 698,867	Rp 637,033	Rp 573,233
30	Rp 150,000,000	Rp 723,000	Rp 659,000	Rp 593,000
31	Rp 155,000,000	Rp 747,133	Rp 680,967	Rp 612,767
32	Rp 160,000,000	Rp 771,267	Rp 702,933	Rp 632,533
33	Rp 165,000,000	Rp 795,400	Rp 724,900	Rp 652,300
34	Rp 170,000,000	Rp 819,533	Rp 746,867	Rp 672,067
35	Rp 175,000,000	Rp 843,667	Rp 768,833	Rp 691,833
36	Rp 180,000,000	Rp 867,800	Rp 790,800	Rp 711,600
37	Rp 185,000,000	Rp 891,933	Rp 812,767	Rp 731,367
38	Rp 190,000,000	Rp 916,067	Rp 834,733	Rp 751,133
39	Rp 195,000,000	Rp 940,200	Rp 856,700	Rp 770,900
40	Rp 200,000,000	Rp 964,333	Rp 878,667	Rp 790,667
41	Rp 205,000,000	Rp 988,467	Rp 900,633	Rp 810,433
42	Rp 210,000,000	Rp 1012,600	Rp 922,600	Rp 830,200
43	Rp 215,000,000	Rp 1036,733	Rp 944,567	Rp 850,000
44	Rp 220,000,000	Rp 1060,867	Rp 966,533	Rp 869,767
45	Rp 225,000,000	Rp 1085,000	Rp 988,500	Rp 889,533
46	Rp 230,000,000	Rp 1109,133	Rp 1010,467	Rp 909,300
47	Rp 235,000,000	Rp 1133,267	Rp 1032,433	Rp 929,067
48	Rp 240,000,000	Rp 1157,400	Rp 1054,400	Rp 948,833
49	Rp 245,000,000	Rp 1181,533	Rp 1076,367	Rp 968,600
50	Rp 250,000,000	Rp 1205,667	Rp 1098,333	Rp 988,367
51	Rp 255,000,000	Rp 1229,800	Rp 1120,300	Rp 1008,133
52	Rp 260,000,000	Rp 1253,933	Rp 1142,267	Rp 1027,900
53	Rp 265,000,000	Rp 1278,067	Rp 1164,233	Rp 1047,667
54	Rp 270,000,000	Rp 1302,200	Rp 1186,200	Rp 1067,433
55	Rp 275,000,000	Rp 1326,333	Rp 1208,167	Rp 1087,200
56	Rp 280,000,000	Rp 1350,467	Rp 1230,133	Rp 1106,967
57	Rp 285,000,000	Rp 1374,600	Rp 1252,100	Rp 1126,733
58	Rp 290,000,000	Rp 1398,733	Rp 1274,067	Rp 1146,500
59	Rp 295,000,000	Rp 1422,867	Rp 1296,033	Rp 1166,267
60	Rp 300,000,000	Rp 1447,000	Rp 1318,000	Rp 1186,033
61	Rp 305,000,000	Rp 1471,133	Rp 1340,000	Rp 1205,800
62	Rp 310,000,000	Rp 1495,267	Rp 1361,967	Rp 1225,567
63	Rp 315,000,000	Rp 1519,400	Rp 1383,933	Rp 1245,333
64	Rp 320,000,000	Rp 1543,533	Rp 1405,900	Rp 1265,100
65	Rp 325,000,000	Rp 1567,667	Rp 1427,867	Rp 1284,867
66	Rp 330,000,000	Rp 1591,800	Rp 1449,833	Rp 1304,633
67	Rp 335,000,000	Rp 1615,933	Rp 1471,800	Rp 1324,400
68	Rp 340,000,000	Rp 1640,067	Rp 1493,767	Rp 1344,167
69	Rp 345,000,000	Rp 1664,200	Rp 1515,733	Rp 1363,933
70	Rp 350,000,000	Rp 1688,333	Rp 1537,700	Rp 1383,700
71	Rp 355,000,000	Rp 1712,467	Rp 1559,667	Rp 1403,467
72	Rp 360,000,000	Rp 1736,600	Rp 1581,633	Rp 1423,233
73	Rp 365,000,000	Rp 1760,733	Rp 1603,600	Rp 1443,000
74	Rp 370,000,000	Rp 1784,867	Rp 1625,567	Rp 1462,767
75	Rp 375,000,000	Rp 1809,000	Rp 1647,533	Rp 1482,533
76	Rp 380,000,000	Rp 1833,133	Rp 1669,500	Rp 1502,300
77	Rp 385,000,000	Rp 1857,267	Rp 1691,467	Rp 1522,067
78	Rp 390,000,000	Rp 1881,400	Rp 1713,433	Rp 1541,833
79	Rp 395,000,000	Rp 1905,533	Rp 1735,400	Rp 1561,600
80	Rp 400,000,000	Rp 1929,667	Rp 1757,367	Rp 1581,367
81	Rp 405,000,000	Rp 1953,800	Rp 1779,333	Rp 1601,133
82	Rp 410,000,000	Rp 1977,933	Rp 1801,300	Rp 1620,900
83	Rp 415,000,000	Rp 2002,067	Rp 1823,267	Rp 1640,667
84	Rp 420,000,000	Rp 2026,200	Rp 1845,233	Rp 1660,433
85	Rp 425,000,000	Rp 2050,333	Rp 1867,200	Rp 1680,200
86	Rp 430,000,000	Rp 2074,467	Rp 1889,167	Rp 1700,000
87	Rp 435,000,000	Rp 2098,600	Rp 1911,133	Rp 1719,767
88	Rp 440,000,000	Rp 2122,733	Rp 1933,100	Rp 1739,533
89	Rp 445,000,000	Rp 2146,867	Rp 1955,067	Rp 1759,300
90	Rp 450,000,000	Rp 2171,000	Rp 1977,033	Rp 1779,067
91	Rp 455,000,000	Rp 2195,133	Rp 1999,000	Rp 1798,833
92	Rp 460,000,000	Rp 2219,267	Rp 2020,967	Rp 1818,600
93	Rp 465,000,000	Rp 2243,400	Rp 2042,933	Rp 1838,367
94	Rp 470,000,000	Rp 2267,533	Rp 2064,900	Rp 1858,133
95	Rp 475,000,000	Rp 2291,667	Rp 2086,867	Rp 1877,900
96	Rp 480,000,000	Rp 2315,800	Rp 2108,833	Rp 1897,667
97	Rp 485,000,000	Rp 2339,933	Rp 2130,800	Rp 1917,433
98	Rp 490,000,000	Rp 2364,067	Rp 2152,767	Rp 1937,200
99	Rp 495,000,000	Rp 2388,200	Rp 2174,733	Rp 1956,967
100	Rp 500,000,000	Rp 2412,333	Rp 2196,700	Rp 1976,733

*) Bagi hasil diatas sudah "bersih" termasuk pajak

JK WAKTU	NISBAH		BAGI HASIL	BAGI HASIL
	NASABAH	BANK		
6 BULAN	55	45	0.19%	7.24%
3 BULAN	50	50	1.4%	6.59%
1 BULAN	45	55	0.7%	5.93%

MANFAAT

1. BPRS Suriyah merupakan sistem operasional bank syariah STARBUK ISLAM, sehingga simpanan nasabah terjamin aman, berkeadilan dan berkah.
2. Nasabah mendapatkan BAGI HASIL YANG KOMPETITIF
3. Simpanan nasabah terjamin aman karena DIJAMIN OLEH LPS (Lembaga Penjamin Simpanan) - LPS menjamin simpanan nasabah Rp2 juta per nasabah.
4. Penarikan Deposito DAPAT DI LAKUKAN DITAPAK MASABAH - AC Kemi Uap membuat langkah gampang mendapat dalam hal penarikan deposito, pencairan deposito, penutupan dana dan penarikan dana.

Lembaga Penjamin Simpanan (LPS), adalah lembaga yang menjamin simpanan nasabah di bank.

LPS Berfungsi

1. Menjamin simpanan nasabah penjaminan.
2. Tunt saat terjadi likuidasi sistem perbankan sesuai kewenangannya.
- *Hati-hati! LPS menjamin simpanan nasabah sampai dengan Rp2 miliar per nasabah per bank.

Simpanan Anda Di Bank Dijamin Oleh LPS.

Hatangi:
Senter Septo Nugroho
WA: 08156582964

12. Kantor BPRS Suriyah Cabang Semarang.



13. Buku data jumlah nasabah produk wadi'ah



BIODATA MAHASISWA

A. Data Diri

Nama : Ihza Ahzami Akbar
Tempat, tanggal lahir : Brebes, 24 Desember 2001
Jenis Kelamin : Laki-laki
Agama : Islam
Status : Belum Menikah
Alamat : Dusun Karang Tengah Rt 004 Rw 006 Kec. Losari
Kab. Brebes
No. Telp/ HP : 082126148814

B. Pendidikan

1. SD N 6 PANDAW Kepulauan Pongok Lulus Tahun 2013
2. SMP N 02 Kepulauan Pongok Lulus Tahun 2016
3. MA Al-Hikmah 2 Benda Lulus Tahun 2019

C. Pengalaman Organisasi

1. IKMAL UIN WALISONGO

Demikian daftar riwayat hidup saya buat dengan sebenarnya dan dapat dipertanggungjawabkan. Atas perhatian bapak/ibu, sebelum dan sesudahnya saya ucapkan terimakasih.

Semarang, Maret 2022
Penulis,



Ihza Ahzami Akbar
NIM. 1905036088