

**PENGARUH *AUGMENTED PRODUCT* SIMPANAN MUDHARABAH
TERHADAP MINAT ANGGOTA DI KSPPS BISMILLAH WELERI
KENDAL**

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Derajat Sarjana Ekonomi Islam



Oleh :
ALI RIZAL MILCHUN NAIM
NIM. 112411091

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG
2018**

Drs. Saekhu M.H.

Krasak RT. 03 RW. 02 Pecangaan Jepara

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp. : 4 (empat) eks.
Hal : Naskah Skripsi
A.n. Sdr. Ali Rizal Milchun Naim

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Walisongo

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah saya memberikan bimbingan dan koreksi seperlunya, bersama ini saya kirim naskah skripsi saudara :

Nama : Ali Rizal Milchun Naim

Nim : 112411091

Jurusan : Ekonomi Islam

Judul : Pengaruh Augmented Product Simpanan Mudharabah
Terhadap Minat Anggota di KSPPS Bismillah Weleri
Kendal

Dengan ini kami mohon agar skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqosahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Semarang, 22 Juni 2018
Pembimbing I

Drs. Saekhu M.H.

NIP. 19690120199403 1 004

Dr. Ari Kristin Prasetyoningrum, S.E, M.Si
Sewan RT. 04 RW. 04 Pudukpayung Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp. : 4 (empat) eks.
Hal : Naskah Skripsi
A.n. Sdr. Ali Rizal Milchun Naim

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Walisongo

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah saya memberikan bimbingan dan koreksi seperlunya, bersama ini saya kirim naskah skripsi saudara :

Nama : Ali Rizal Milchun Naim

Nim : 112411091

Jurusan : Ekonomi Islam

Judul : Pengaruh Augmented Product Simpanan Mudharabah
Terhadap Minat Anggota di KSPPS Bismillah Weleri
Kendal

Dengan ini kami mohon agar skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqosahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Semarang, 22 Juni 2018
Pembimbing II



Dr. Ari Kristin Prasetyoningrum, S.E, M.Si
NIP. 19790512200501 2 004



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Prof. Dr. Hamka (Kampus III) NgaliyanTelp. (024) 7601291 Semarang 50185

PENGESAHAN

Nama : Ali Rizal Milchun Naim
NIM : 112411091
Jurusan : Ekonomi Islam
Judul : **“PENGARUH AUGMENTED PRODUCT
SIMPANAN MUDHARABAH TERHADAP
MINAT ANGGOTA DI KSPPS BISMILLAH
WELERI KENDAL”**

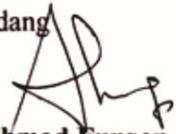
Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus dengan predikat cumlaud/ baik/ cukup, pada tanggal 23 Juli 2018. Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar sarjana Strata 1 tahun akademik 2018/2019.

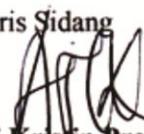
Semarang, 26 Juli 2018

Mengetahui,

Ketua Sidang

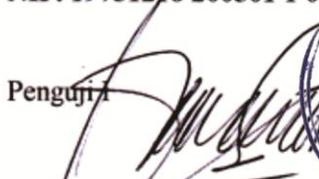
Sekretaris Sidang


Dr. H. Ahmad Furqon, Lc., M.A.
NIP. 19751218 200501 1 002


Dr. Ari Kristin Prasetyoningrum, SE, M.Si
NIP. 1979052 200501 2 004

Penguji I

Penguji II


A Turmudi, S.H., M.Ag.
NIP. 19690708 200501 1 004


Prof. Dr. Hj. Siti Mujibatun, M.Ag.
NIP. 19590413 198703 2 001

Pembimbing I

Pembimbing II


Drs. Saekhu, M.H.
NIP. 19690120 199403 1 004


Dr. Ari Kristin Prasetyoningrum, SE, M.Si
NIP. 1979052 200501 2 004

MOTTO

وَأَخْرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ (المزمل: ٢٠)

Artinya: “Dan sebagian dari mereka orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah.”(QS. al-Muzammil:20)*

* Depag RI, *Al Qur'an dan Terjemahnya*, Semarang: Adi Grafika, 1994, h. 990

PERSEMBAHAN

Dalam perjuangan mengarungi samudra Ilahi tanpa batas, dengan keringat dan air mata kupersembahkan karya tulis skripsi ini teruntuk orang-orang yang selalu hadir dan berharap keindahan-Nya. Kupersembahkan bagi mereka yang tetap setia berada di ruang dan waktu kehidupan khususnya buat: Ayahandaku Bpk Ali Ridlo, Ibundaku Siti Mudawamah, beserta adik ku Alfin Maulana Rizqi dan seluruh keluarga besar yang memberikan dorongan dan semangat serta do'a suci dengan setulus hati.

Almameterku tercinta, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Walisongo Semarang, teman-teman seperjuangan kelas EIC 2011 dan juga
sahabat-sahabatku dari Pon.Pes Putra Uswatun Hasanah.

Semoga Allah SWT selalu memberikan Rahman dan Rahim Nya, Amiin...

DEKLARASI

Penulis menyatakan dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga skripsi ini tidak berisi satu pun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 22 Juni 2018

Deklator



Ali Rizal Milchun Naim

NIM. 112411091

ABSTRAK

Kehadiran *augmented product* KSPPS Bismillah Weleri Kendal di BMT seperti KSPPS Bismillah Weleri Kendal pada pembiayaan mudharabah telah banyak menjadikan peningkatan anggota, kenaikan tersebut dapat terlihat dari jumlah anggota di mana pada tahun 2015 jumlah anggota 315 anggota sekarang di tahun 2017 akhir tercatat jumlah anggota menjadi 736 anggota. Hal ini dikarenakan adanya nilai tambah yang didapatkan konsumen dari produk tambahan dan sistem bagi hasil dan tidak adanya bunga berbunga menjadikan mereka berminat untuk melakukan pembiayaan mudharabah di Bismillah Sukorejo.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah seberapa besar pengaruh *augmented product* simpanan mudharabah terhadap minat anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal?

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan pendekatan kuantitatif, dengan sumber data primer hasil angket dari anggota KSPPS Bismillah Weleri Kendal dan sumber data sekunder berupa data dari KSPPS Bismillah Weleri Kendal. Adapun jumlah populasi adalah sejumlah 736, dari sejumlah populasi sebanyak 736 anggota penulis akan mengambil sampel sebesar 10% yaitu sejumlah 74 anggota dengan menggunakan teknik sampel *random sampling*. Data yang terkumpul kemudian di analisis menggunakan analisis regresi sederhana.

Hasil penelitian menunjukkan: *augmented product* simpanan mudharabah berpengaruh terhadap minat anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal, Hal ini ditunjukkan dengan hasil dari uji ANOVA atau F test. F test yang menunjukkan nilai 53.498 dengan tingkat probabilitas 0,000 lebih besar dari signifikansi 5%, Hasil tersebut menunjukkan bahwa $f_{hitung} > f_{tabel}$ (signifikansi). Dengan melihat asumsi di atas, maka probabilitas lebih kecil daripada 0,05 dan F hitung lebih besar daripada F tabel. Hipotesis yang menyatakan ada pengaruh positif dan signifikan antara *Augmented Product* Simpanan Mudharabah terhadap Minat Anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal di terima.

Kata kunci: *Augmented Product*, Simpanan, Mudharabah, Minat Anggota

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Alhamdulillah Wasyukurillah, senantiasa penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan nikmat kepada semua hamba-Nya, sehingga sampai saat ini kita masih mendapatkan ketetapan Iman dan Islam.

Shalawat dan salam semoga tetap tercurah kepada junjungan kita Rasulullah Muhammad saw pembawa rahmat bagi makhluk sekian alam, keluarga, sahabat dan para tabi'in serta kita umatnya, semoga kita senantiasa mendapat syafa'at dari beliau.

Pada penyusunan skripsi ini tentulah tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak, baik dalam ide, kritik, saran maupun dalam bentuk lainnya. Oleh karena itu penulis menyampaikan terima kasih sebagai penghargaan atau peran sertanya dalam penyusunan skripsi ini kepada:

1. Prof. Dr. H. Muhibbin, M.Ag selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
2. Dr. H. Imam Yahya, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
3. Ahmad Furqon, Lc. MA selaku ketua Prodi Ekonomi Islam atas segala bimbingannya.
4. Mohammad Nadzir, M.SI., selaku sekretaris Prodi Ekonomi Islam atas segala bimbingannya
4. Drs. Saekhu M.H. selaku pembimbing I dan Dr. Ari Kristin Prasetyoningrum, S.E, M.Si selaku dosen pembimbing II yang telah banyak membantu, dengan meluangkan waktu dan tenaganya yang sangat berharga semata-mata demi mengarahkan dan membimbing penulis selama penyusunan skripsi ini.
5. Segenap Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah banyak memberikan ilmunya kepada penulis dan senantiasa mengarahkan serta memberi motivasi selama penulis melaksanakan kuliah sehingga penulis mampu menyelesaikan penulisan skripsi ini.

6. Agus Suhartadi, manajer KSPPS Bismillah cabang Weleri Kendal yang telah memberikan izin dan memberikan bantuan dalam penelitian.

Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi kita semua.
Amin Ya Rabbal Alamin.

Semarang, Juni 2018

Penulis

Ali Rizal Milchun Naim

NIM. 112411091

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
HALAMAN DEKLARASI.....	vii
HALAMAN ABSTRAK	viii
HALAMAN KATA PENGANTAR.....	ix
HALAMAN DAFTAR ISI.....	xi
BAB I PENDAHULUAN	
Latar Belakang Masalah.....	1
Permasalahan.....	6
Tujuan dan manfaat Penelitian	7
Kajian Pustaka	8
Sistematika Penulisan Skripsi.....	11
BAB II LANDASAN TEORI DAN HIPOTESIS	
A. <i>Augmented Product</i>	13
1. Pengertian <i>Augmented Product</i>	13
2. Manfaat <i>Augmented Product</i>	15
3. Spesifikasi <i>Augmented Product</i>	17
B. Koperasi.....	21
C. Mudharabah.....	25

1. Pengertian Mudharabah	25
2. Landasan Hukum Mudharabah.....	29
3. Rukun dan Persyaratan Mudharabah.....	35
4. Jenis-Jenis Mudharabah.....	39
5. Keistimewaan dan Keunggulan Mudharabah.....	40
6. Perbedaan Mudharabah dengan Riba.....	41
D. Sistem Mudharabah.....	42
E. Minat Anggota.....	45
1. Pengertian Minat anggota	45
2. Unsur-unsur Minat anggota.....	49
F. Rumusan Hipotesis.....	52
BAB III	
METODE PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian dan Sumber Data	53
B. Populasi dan Sampel	54
C. Teknik Pengumpulan Data	55
D. Teknik Analisis Data	56
E. Definisi Operasional Variabel dan Pengukuran Penelitian.	60
BAB IV	
PENGARUH <i>AUGMENTED PRODUCT</i> SIMPANAN	
MUDHARABAH TERHADAP MINAT ANGGOTA DI	
KSPPS BISMILLAH WELERI KENDAL	
A. Gambaran Umum KSPPS Bismillah Weleri Kendal.....	64
1. Sejarah Berdiri dan Perkembangan KSPPS Bismillah	
Weleri Kendal.....	64

2. Regulasi Hukum dari KSPPS Bismillah Weleri Kendal.....	65
3. Kelembagaan KSPPS Bismillah Weleri Kendal.....	69
4. Visi dan Misi KSPPS Bismillah Weleri Kendal.....	71
5. Cakupan Operasional KSPPS Bismillah Weleri Kendal.....	71
B. Deskripsi Variabel-Variabel Penelitian.....	75
1. <i>Augmented Product</i> Simpanan Mudharabah.....	76
2. Minat anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal.....	80
C. Uji Validitas dan Reliabilitas	84
1. Uji Validitas	84
2. Uji Reliabilitas	87
D. Analisis Data dan Interpretasi Data.....	87
1. Koefisien Determinasi	87
2. Uji Hipotesa	88
E. Pembahasan.....	90
BAB V	
PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	93
B. Saran	93
C. Penutup	94

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Keberadaan BMT sangat membantu memulihkan perekonomian umat dari keterpurukan. Masyarakat menengah ke bawah dapat memanfaatkan BPR Syariah untuk mengatasi kesulitan ekonominya karena wilayah kerjanya meliputi daerah kabupaten, kecamatan dan desa dimana daerah tersebut biasanya tidak terjangkau oleh bank umum. Usaha-usaha BMT adalah menghimpun dana, misalnya: simpanan *amanah*, tabungan *wadi'ah*, deposito *wadi'ah mudhorobah*, dan lain-lain, Menyalurkan dana, misalnya: pembiayaan *mudhorobah*, *musyarokah*, *murabahah*, *Bai Bithaman Ajil*, dan lain-lain, sebagai lembaga *Baitul mal* yaitu menerima zakat, infaq, sodaqoh, *waqaf*, *hibah* atau dana sosial lainnya kemudian disalurkan kepada mereka yang berhak menerima dalam bentuk santunan atau pinjaman kebajikan.²

Melihat konteks kehidupan yang serba praktis sekarang bila dikorelasikan dengan perbankan Syari'ah seperti BMT, maka BMT harus menjalankan fungsinya karena sebuah lembaga dalam situasi bisnis menjadi ajang kompetisi maka BMT harus memberikan pelayanan yang terbaik pula karena bagaimanapun juga bank dilatarbelakangi situasi perekonomian yang berkembang dan dinamis, maka sangat diperlukan adanya kearifan para pengelola BMT dalam menjalankan kegiatan usahanya sehari-hari.

² Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah: Deskripsi dan Ilustrasi*, Yogyakarta: Ekonsia, 2004, h. 86

Pada produk pengimpunan dana KSPPS Bismillah Weleri Kendal mempunyai produk: SAHABAT (simpanan usaha banyak manfaat), SI RELA (simpanan suka rela lancar), SI SUKA (simpanan suka rela berjangka) dan SI SUQUR (simpanan Qurban) yang mana dari kesemuanya itu menggunakan akad *Mudharabah* atau dengan sistem bagi hasil. *Mudharabah* sendiri dalam pengertian fiqh muamalah adalah perserikatan antara modal (*shahibul maal*) pada satu pihak, dan pekerjaan (*mudharib*) pada pihak lain. Keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan, sedangkan kerugian ditanggung oleh pihak pemodal.³ *Mudharabah* mempunyai dua bentuk, yakni *mudharabah mutlaqah* dan *mudharabah muqayyadah* yang perbedaan utama di antara keduanya terletak pada ada atau tidaknya persyaratan yang diberikan pemilik dana kepada bank dalam mengelola hartanya.⁴

Dalam pembiayaan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal dimana pihak KSPPS diumpamakan sebagai mitra yang baik dengan penabung demikian juga dengan anggota yang meminjam dana. Dengan penabung, bank bertindak sebagai *mudharib* (pengelola dana) sementara penabung sebagai *shahibul maal* (pemilik dana). Antara keduanya diadakan akad *mudharabah* yang menyatakan pembagian keuntungan masing-masing pihak dan dituangkan dalam surat perjanjian bagi hasil pada waktu pembukaan rekening.

Berdasarkan data lapangan yang dilakukan penelitian dalam pra reset

³ Ghufron A. Mas'adi, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002, h. 195

⁴ Adiwawan Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004, h. 299

masyarakat di sekitar Rowosari Kendal kurang meminati melakukan pembiayaan di BMT karena kurangnya produk tambahan sebagaimana di bank konvensional yang setiap tahun ada undian hadiah dan pelayanan sangat cepat.

Fenomena tersebut persaingan seperti sekarang ini, BMT dituntut untuk menawarkan produk yang berkualitas dengan mengembangkan produk tambahan (*augmented product*) sebagai media untuk menarik minat masyarakat melakukan pembiayaan di BMT. KSPPS Bismillah Weleri Kendal mengutamakan adanya *augmented product* pada simpanan mudharabah, *Augmented product* sendiri adalah suatu nilai tambahan yang diluar apa yang dibayangkan konsumen atau manfaat tambahan untuk mendiferensiasikan produksi dari pesaing, dalam BMT Mualamalat produk simpanan murabahah memiliki beberapa layanan tambahan. Pelayanan prima adalah salah satunya, dimana di dalam pelayanan ini terdapat dimensi kualitas pelayanan yang terdiri atas keakuratan BMT dalam pelayanan, kepekaan yang tinggi terhadap kebutuhan anggota, dan juga bentuk perhatian terhadap anggota yang bermacam-macam.⁵ *Augmented product* dilakukan KSPPS Bismillah Weleri Kendal dengan memberikan kualitas pelayanan, undian hadiah, jaminan keamanan anggota dan bagi hasil yang kompetitif dan transparan.

Augmented product KSPPS Bismillah Weleri Kendal akan mampu menjadikan senantiasa tertanam dibenak anggota, karena konsumen bersedia membayar sejumlah uang untuk membeli produk yang berkualitas sehingga

⁵ Murti Sumarni, *Manajemen Pemasaran Bank*, Yogyakarta, Liberty, 2002, h. 259

berminat untuk terus melakukan kerja sama dengan BMT. Minat adalah suatu landasan yang paling meyakinkan demi keberhasilan.⁶ Minat merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi usaha yang dilakukan orang. Minat yang kuat akan menimbulkan usaha yang gigih, serius dan tidak mudah putus asa dalam menghadapi tantangan.⁷

Kehadiran *augmented product* KSPPS Bismillah Weleri Kendal di BMT seperti KSPPS Bismillah Weleri Kendal pada pembiayaan mudhorabah telah banyak menjadikan peningkatan anggota, kenaikan tersebut dapat terlihat dari jumlah anggota di mana pada tahun 2015 jumlah anggota 315 anggota sekarang di tahun 2017 akhir tercatat jumlah anggota menjadi 736 anggota. Hal ini dikarenakan adanya nilai tambah yang didapatkan konsumen dari produk tambahan dan sistem bagi hasil dan tidak adanya bunga berbunga menjadikan mereka berminat untuk melakukan pembiayaan mudharabah di Bismillah Sukorejo.⁸

Selain itu lembaga KSPPS Bismillah Weleri Kendal dalam *augmented product* berupa mementingkan masalah umat di mana penyelesaian utang dilakukan dengan para anggota yang tidak membayar dengan di kasih peringatan untuk membayar dalam jangka waktu yang telah ditentukan dan apabila masih belum bisa maka di kasih waktu jatuh tempo selama dua bulan untuk membayarnya. Apabila dalam waktu tersebut tidak melaksanakan kewajibannya maka akan dipanggil ke kantor dan diadakan perundingan

⁶ Kurt Singer, *Membina Hasrat Belajar Disekolah*, terj. Bergman Sitorus, Bandung: Remaja Karya, 2004, h. 78

⁷ W. A. Gerungan, *Psikologi Sosial*, Bandung: Refika Aditama, 2002, h. 141

⁸ Wawancara dengan Nur Rohim, Pimpinan KSPPS Bismillah Weleri Kendal

antara keduanya. Biasanya apabila terjadi kasus yang demikian maka ditempuh dengan menggunakan akad yang baru atau proses *resceduling* dalam menyelesaikan hutang. Dengan artian kekurangan uang dari anggota dibuatkan akad baru seperti akad awal pengajuan pembiayaan. *Murabahah* merupakan jual beli barang yang pada harga dasar dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati.⁹ Hal ini yang menjadikan masyarakat berminat menjadi anggota.

Menurut Sardiman, setiap pekerjaan atau kegiatan yang dilakukan seseorang di setiap hari baik itu berkaitan dengan mencari ilmu atau pekerjaan harus dibarengi dengan minat dalam menunjang tercapainya tujuan yang ada. Setiap perbuatan manusia dilatarbelakangi oleh suatu motif yang mendorong manusia untuk melakukan aktivitas, dengan motivasi, minat dapat seseorang akan berusaha mengerahkan segala daya dan kemampuannya untuk melakukan aktivitas. Minat juga sangat diperlukan dalam rangka mencapai tujuan karena tanpa adanya sebuah motivasi tujuan itu tidak dapat tercapai secara maksimal. Semakin kuat motivasi seseorang maka semakin baik pula hasil yang dicapainya, dan sebaliknya semakin rendah motivasi seseorang maka semakin jelek hasil yang dicapai.¹⁰

Beberapa penelitian menjelaskan tentang pentingnya *augmented product* seperti penelitian Rini Kuswati dan Bangkit Adiwibowo yang menyatakan terdapat pengaruh kualitas produk dengan dimensi core product, antara actual product dan augmented product terhadap kepuasan pelanggan

⁹ M. Syafi'ini Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktek*, Jakarta: PT Raja Grafindo Th 2000, h. 01

¹⁰ Sardiman, *Motivasi*, Jakarta: Rajawali, 2010, h. 38

core product t-table; (5.442 > 1.985) with probability 0.000 < 0.05, actual product t-table (2.283 > 1.985) with probability 0.025 < 0.05 dan augmented produk t-table (2.413 > 1.985) with probability 0.018 < 0.05; secara parsial berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan telepon seluler merk Nokia. Hasil uji F 46.413 > 2.68 menunjukkan bahwa secara simultan ketiga dimensi kualitas produk tersebut berpengaruh secara signifikan terhadap kepuasan pelanggan.¹¹ Begitu juga penelitian yang dilakukan oleh Tri Palupi Robustin yang menyatakan produk tambahan pada saat pembelian dan pasca pembelian berpengaruh terhadap keputusan pembelian baik secara langsung maupun melalui variabel antara kepuasan.¹²

Berdasarkan uraian di atas, peneliti tertarik untuk meneliti permasalahan dengan judul “Pengaruh *Augmented Product* Simpanan Mudharabah Terhadap Minat Anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal”.

B. Permasalahan

Berdasarkan uraian diatas, maka masalah pokok yang akan peneliti kaji dalam skripsi ini, dapat dikemukakan permasalahannya adalah seberapa besar pengaruh *augmented product* simpanan mudharabah terhadap minat anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal?

¹¹ Rini Kuswati dan Bangkit Adiwibowo, “Pengaruh Produk Inti, Produk Aktual Dan Produk Tambahan Pada Kepuasan Pelanggan”, *Proceeding Seminar Nasional Dan Call For Papers Sancall 2013*

¹² Dalam Membeli Motor Yamaha Mio Di Dealer Kencong Jaya Motor”, *Bisma Jurnal Bisnis* Tri Palupi Robustin, “Pengaruh Augmented Product Terhadap Kepuasan Dan Loyalitas Konsumedan Manajemen, Vol. 9, No. 1 Januari 2015

C. Tujuan dan manfaat Penelitian

Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin diperoleh dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh *augmented product* simpanan mudharabah terhadap minat anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal.

Manfaat Penelitian

a. Secara teoritis

Diharapkan penelitian ini dapat sebagai bahan referensi penelitian berikutnya tentang pengaruh *augmented product* simpanan mudharabah terhadap minat anggota, serta memberikan sumbangan pemikiran bagi ilmu ekonomi Islam.

b. Secara praktis

1) Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan penulis dalam hal pengetahuan tentang pengaruh *augmented product* simpanan mudharabah terhadap minat anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal.

2) Bagi Perguruan Tinggi

Memberikan informasi mengenai hubungan *augmented product* simpanan mudharabah dan minat anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal.

3) Bagi KSPPS

Sebagai sumbangan pemikiran dan bahan pertimbangan KSPPS untuk meningkatkan kepuasan anggota melalui perwujudan variabel-variabel yang mempengaruhinya.

D. Kajian Pustaka

Untuk mempermudah penyusunan skripsi maka peneliti akan mendeskripsikan beberapa karya yang ada relevansinya dengan judul skripsi ini. Adapun karya-karya tersebut peneliti jelaskan dalam tabel berikut:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Mahraini Siregar yang berjudul: *Pengaruh Produk Tambahan (Augmented Products) terhadap Kepuasan Tamu Hotel Inna Dharma Deli Medan*, Program manajemen Universitas Sumatera Utara. Penelitian hasil penelitian menunjukkan secara simultan produk tambahan yang terdiri dari Drugstore, food and beverages, Swimming Pool, Wi-fi dan Laundry berpengaruh terhadap kepuasan tamu hotel.

Penelitian Mahraini Siregar memiliki kesamaan penelitian yang peneliti kaji yaitu *augmented products*, namun terdapat perbedaan yang jelas antara penelitian Mahraini Siregar dengan penelitian yang peneliti kaji di mana penelitian yang peneliti kaji variabel dependennya adalah minat sedangkan penelitian Mahraini Siregar kepuasan pelanggan yang tenunya indikatornya berbeda.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Veneranda Puri Kusumaningtyas, 2014 yang berjudul: *Pengaruh Sikap Terhadap Augmented Product Pada Sikap*

Dan Loyalitas Terhadap Jasa Laundry Win Di Bantul, Program program manajemen Universitas Sanata Dharma Yogyakarta. Hasil penelitian menunjukkan sikap terhadap *Augmented Product Win Laundry* tidak berpengaruh pada sikap terhadap laundry Win tersebut dan sikap terhadap *laundry Win* tidak berpengaruh pada loyalitas konsumen bisnis *laundry WIN* tersebut.

Penelitian Veneranda Puri Kusumaningtyas memiliki kesamaan penelitian yang peneliti kaji yaitu *augmented products*, namun terdapat perbedaan yang jelas antara penelitian Mahraini Siregar dengan penelitian yang peneliti kaji di mana penelitian yang peneliti kaji variabel dependennya adalah minat sedangkan penelitian Mahraini Siregar loyalitas yang tentunya indikatornya berbeda..

3. Penelitian yang dilakukan oleh Mazz Reza Pranata, Universitas Sumatera Utara Medan (2011) berjudul Pengaruh Pengetahuan Konsumen Mengenai Perbankan Syariah Terhadap Keputusan Menjadi Anggota Tabungan Wadiah Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Medan. Hasil penelitian menunjukkan adanya pengaruh pengetahuan konsumen mengenai perbankan syariah terhadap keputusan menjadi anggota tabungan wadiah pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Medan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengetahuan konsumen mengenai perbankan syariah memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan menjadi anggota tabungan wadiah pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Medan.

Penelitian Mazz Reza Pranata memiliki kesamaan penelitian yang

peneliti kaji yaitu perbankan syariah namun terdapat perbedaan yang jelas antara penelitian Mazz Reza Pranata dengan penelitian yang peneliti kaji di mana penelitian yang peneliti kaji lebih mengarah pada produk tambahan sedangkan penelitian di atas lebih mengarah pada pengetahuan.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Nurul Hidayat, Institut Agama Islam Negeri Walisongo (2007) berjudul *Pengaruh Nisbah Bagi Hasil terhadap Minat Masyarakat untuk menjadi Anggota Produk Mudharabah di BMT (Study Kasus di BMT Robbani Kaliwungu)*. Hasil penelitian menunjukkan nisbah bagi hasil yang diterapkan di BMT Robbani Kaliwungu sudah terbebas dari unsur riba dan sesuai dengan prinsip syari'ah, Persamaan regresi $y = 1,703 + 0,539 x$, persamaan tersebut menyatakan bahwa x (nisbah bagi hasil) berpengaruh positif terhadap y (minat masyarakat). Nisbah bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat masyarakat untuk menjadi anggota di BMT Robbani. Variabel nisbah bagi hasil mempunyai hubungan positif dengan minat masyarakat untuk menjadi anggota di BMT. Artinya semakin tinggi nisbah bagi hasil yang ditawarkan maka semakin tinggi minat masyarakat untuk menjadi anggota di BMT Robbani.

Penelitian Nurul Hidayat memiliki kesamaan penelitian yang peneliti kaji yaitu minat masyarakat untuk menjadi anggota, namun terdapat perbedaan yang jelas antara penelitian Mazz Reza Pranata dengan penelitian yang peneliti kaji dimana penelitian yang peneliti kaji variabel independennya *augmended products* sedangkan penelitian Nurul Hidayat

mengkaji tentang nisbah bagi hasil dalam akad mudharabah yang tentunya indikatornya berbeda.

E. Sistematika Penulisan skripsi

Untuk mempermudah pemahaman dan agar pembaca skripsi segera mengetahui pokok-pokok pembahasan skripsi, maka penulis akan mendeskripsikan ke dalam bentuk kerangka skripsi. Sistematika penulisan ini terdiri dari tiga bagian, yaitu bagian muka, bagian isi dan bagian akhir.

1. Bagian Muka

Bagian muka terdiri dari: halaman judul, halaman persetujuan pembimbing, halaman pengesahan, halaman motto, halaman persembahan, halaman deklarasi, halaman abstrak, halaman kata pengantar, halaman daftar isi, dan daftar tabel.

2. Bagian Isi/Batang Tubuh Karangan

Bab Pertama merupakan yang terdiri dari pendahuluan, meliputi latar belakang masalah, perumusan permasalahan, Tujuan dan manfaat penelitian, dan sistematika penelitian.

Bab Kedua berisi tinjauan pustaka yang terdiri dari kerangka teori dan hipotesis. Kerangka teori terdiri dari enam sub bab yaitu sub bab pertama tentang *augmented product* meliputi pengertian *augmented product*, unsur-unsur *augmented product*, sub bab kedua tentang koperasi, sub bab ketiga tentang mudharabah meliputi pengertian mudharabah, landasan hukum mudharabah, rukun dan syarat mudharabah, jenis-jenis mudharabah, keistimewaan dan keunggulan mudharabah, dan perbedaan

mudharabah dengan riba dan sistem mudharabah, sub bab keempat tentang sistem mudharabah, sub bab kelima tentang minat anggota meliputi pengertian minat anggota, fungsi minat, unsur-unsur minat anggota dan faktor yang mempengaruhi minat anggota, sub bab kelima pengaruh pengetahuan tentang *augmented product* simpanan mudharabah terhadap minat anggota dan sub bab ke enam tentang rumusan hipotesis.

Bab Ketiga berisi tentang metode penelitian meliputi jenis dan sumber data, populasi sampel dan teknik pengambilan sampel, metode pengumpulan data variabel penelitian, variabel dan pengukuran dan teknik analisa data.

Bab Keempat Berisi analisis data dan pembahasan yang meliputi penyajian data dan analisis data dan interpretasi data.

Bab Kelima berisi penutup yang terdiri dari Kesimpulan dan Saran-Saran.

3. Bagian Akhir

Pada bagian ini terdiri daftar pustaka, lampiran-lampiran, daftar riwayat pendidikan peneliti

BAB II

LANDASAN TEORI DAN HIPOTESIS

B. *Augmented Product*

1. Pengertian *Augmented Product*

Produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan.¹³

Produk sehari-hari merupakan produk dan jasa konsumen yang biasanya sering dan cepat dibeli oleh pelanggan dan disertai dengan usaha yang sedikit dalam membandingkan dan membeli. Misalnya, permen, sabun, koran dan *fast food*. Harga produk sehari-hari biasanya cukup murah dan disebarluaskan secara luas di banyak lokasi agar produk tersedia dengan mudah ketika pelanggan membutuhkannya. Kebutuhan sehari-hari dapat dibagi lagi menjadi kebutuhan pokok, kebutuhan impulsif dan kebutuhan darurat.¹⁴

Pengembangan suatu produk atau jasa melibatkan penentuan manfaat yang akan diberikan. Manfaat yang diperoleh dan terjamin selalu memiliki atribut produk, atribut merupakan segala sesuatu yang melekat pada sebuah produk yang bersangkutan dan memberikan ciri khas tersendiri bagi keberadaan produk. Adapun nilai tambah yang dimaksud

¹³ Kotler dan Armstrong, *Prinsip-prinsip pemasaran jilid 1 edisi kedelapan*, Jakarta: Erlangga, 2001, h. 346

¹⁴ Philip kotler, *Manajemen pemasaran jilid 2*, Jakarta: Erlangga 2000, h. 451

itu adalah mutu (*quality*), sifat (*future*) dan rancangan (*design*).¹⁵

Produk dapat mencakup benda fisik, jasa, prestise, tempat organisasi maupun idea. Seperti telah dibahas di muka produk bisa berwujud dan bisa tidak berwujud. Produk yang berwujud biasa disebut sebagai barang, sedangkan yang tidak berwujud disebut jasa. Berdasarkan atas pengertian produk tersebut diatas, maka terdapat 3 aspek dari produk yang perlu diperhatikan agar memudahkan dalam mempelajari strategi produk. Adapun 3 aspek tersebut adalah:

- a. Produk inti (*Core Product*).
- b. Produk yang diperluas (*Augmented Product*).
- c. Produk formal (*Formal Product*)¹⁶.

Augmented product (produk tambahan), yaitu berbagai atribut produk yang dilengkapi atau ditambahkan berbagai manfaat sehingga memberikan tambahan kepuasan dan mampu dibedakan dengan produk pesaing.

Produk yang diperluas mencakup berbagai tambahan manfaat yang dapat dinikmati oleh konsumen dari produk inti yang dibelinya. tambahan manfaat itu dapat berupa pemasangan instalasi, pemeliharaan, pemberian garansi serta pengirimannya. Sebuah surat kabar yang memberikan manfaat inti berupa informasi atau berita yang hangat memberikan pula manfaat yang lain seperti: kenyamanan membaca bagi pembacanya, jati diri bagi pembacanya serta gengsi yang berlangganan. Beberapa manfaat

¹⁵ Kotler dan Armstrong, *Prinsip-prinsip pemasaran jilid 1 edisi kedelapan*, h. 354.

¹⁶ Indriyo Gitosudarmo, *Manajemen Pemasaran*, Yogyakarta: BPFE, 2014, h. 217

tambahan itu akan memperluas manfaat produk yang ditawarkan atau dipasarkan. Semakin banyak manfaat yang ditambahkan yang terkandung dalam suatu produk akan menjamin keberhasilan produk tersebut dipasar.¹⁷

Produk tambahan “*augment product*” meliputi fitur dan jasa yang menambahkan nilai transaksi diluar harapan pelanggan. Banyak pelanggan yang menganggapnya tidak perlu. Akan tetapi di dalam banyak hal, hal itu bisa menjadi kunci pembeda (*key differentiator*) dari kompetisi misalnya suatu perguruan tinggi di Indonesia memberikan “tutoring” dalam bahasa indonesia bagi mahasiswa asing yang belajar kebudayaan Indonesia, misalnya dari Thailand, jepang dan australia. kegiatan kampanye yang berkaitan dengan perubahan perilaku publik (pemasaran sosial), mungkin sebenarnya yang dibutuhkan untuk memberikan dorongan (pertandingan jalan kaki cepat dikampus), menyingkirkan rintangan (peta untuk jalan kaki), perilaku yang tahan lama (mencatat kegiatan mahasiswa menurut jenis kegiatan dan antar fakultas)¹⁸.

2. Manfaat *Augmented Product*

Produk tambahan harus diwujudkan dengan menawarkan jasa pelayanan tambah-an untuk memuaskan konsumen, misalnya dengan menanggapi dengan baik klaim dari konsumen dan melayani konsumen lewat telepon jika konsumen mempunyai masalah atau pertanyaan. Produk tambahan merupakan produk yang ditawarkan oleh produsen di

¹⁷ Indriyo Gitosudarmo, *Manajemen Pemasaran*, h. 219

¹⁸ Nandan Limakrisna dan Togi Parulian Purba, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2017, h. 76-77

luar dari produk inti yang ada. Pemberian produk-produk tambahan ini akan sangat bermanfaat bagi konsumen penggunaannya, karena selain memanfaatkan produk inti yang ada pada suatu produk adanya produk tambahan ini akan menjadi variasi pilihan konsumen dalam menentukan pembelian. Sehingga dengan adanya ragam produk tambahan ini akan semakin memberikan daya tarik pada konsumen.¹⁹

Sebagai contoh untuk menjelaskan kegiatan produk, perhatikan semua kemungkinan opsi yang tersedia di dalam mengembangkan suatu tes HIV/AIDS. pada tingkat inti produk, manfaat potensial ialah bahwa tes HIV/AIDS meningkatkan ketenangan jiwa setelah mengetahui statusnya, positif atau negatif, suatu kesempatan/peluang untuk bertanggung jawab personal/pribadi agar tidak menular penyakit yang dideritanya kepada orang lain., kalau orang tersebut perempuan dan sedang hamil berusaha agar secara dini bisa diselamatkan, dan potensial agar bisa hidup lebih lama dengan kesehatan yang prima.²⁰

Perluasan manfaat suatu produk dapat dilakukan dengan memahami serta kemudian menerapkan suatu konsep yang disebut konsep "Generic Need" atau "Pangkal Kebutuhan" disamping konsep "Pangkal Produk" atau "Generic Product" yang telah dibahas di muka. *Generic product* atau pangkal produk adalah merupakan pangkal manfaat dari produk itu atau dapat pula dikatakan sebagai aspek atau manfaat teknis

¹⁹ Philip Kotler, *Manajemen pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol*, Bandung : Erlangga, 2002, h. 52

²⁰ Nandan Limakrisna dan Togi Parulian Purba, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2017, h. 77

dari produk itu. Sedangkan pangkal atau *generic need* adalah manfaat riil yang dibutuhkan dan diharapkan oleh pembeli terhadap produk yang dibelinya itu. Kebutuhan yang diinginkan oleh konsumen obat misalnya, ternyata bukan hanya sekedar ingin membeli obat yang diharapkan dapat menyembuhkan penyakitnya saja, akan tetapi konsumen masih memiliki kebutuhan-kebutuhan atau keinginan lain yang kadang-kadang justru dipandang cukup penting dalam membeli obat itu, misalnya status sosial tertentu atau sering disebut sebagai gengsi. Obat generik yang tanpa bungkus, tanpa merk dipandang oleh kalangan konsumen tertentu terutama konsumen kalangan menengah ke atas bukanlah obat yang diinginkan dan dibutuhkan. mereka lebih menyenangi obat yang bergengsi dan bermerek yang sudah terkenal serta dengan bungkus yang menarik serta aman, karena bungkus dengan aluminium foil yang kedap air maupun udara. Obat yang seperti itu dipandang lebih mantap dalam memberikan harapan manfaat yang diinginkan. Sebaliknya mereka itu akan beranggapan bahwa obat generik tidak memiliki kemampuan tinggi dalam memberikan manfaat penyembuhan penyakit yang dideritanya. Oleh karena itu maka konsumen kalangan atas pada umumnya kurang menyenangi obat generik tersebut. Mereka lebih menyenangi obat yang sudah diperluas manfaatnya dengan manfaat-manfaat sosial dan psikologis yang lain.²¹

3. Spesifikasi *Augmented Product*

Beberapa spesifikasi dari Produk tambahan diantaranya meliputi:

²¹ Indriyo Gitosudarmo, *Manajemen Pemasaran*, h. 219-220

a. Informasi

Konsumen membutuhkan informasi (*information*) yang relevan mengenai bagaimana cara mendapatkan suatu produk barang dan jasa, serta informasi lain yang terkait, seperti jam buka dan pelayanan, harga yang ditawarkan, konfirmasi pemesanan, serta dokumentasi (misalnya, tanda terima pembayaran).

b. Penerimaan Pesan

Proses dalam penerimaan pesanan / pesan (*order taking*) sebaiknya dilakukan dengan sopan, cepat dan akurat sehingga pelanggan tidak merasa membuang-buang waktu dan mengeluarkan tenaga mental atau fisik yang tidak perlu. Di jasa restoran cepat saji, penerimaan pesan dilakukan langsung di loket pelayanan. Kemudian, kasir yang juga bertindak sebagai pelayan akan memberi tahu bagian dapur untuk membuat makanan sesuai order.²²

c. Penagihan

Tagihan adalah sebuah dokumen yang penting di atas pelanggan. Mereka menginginkan penagihan (*billing*) yang jelas dan terperinci sehingga mereka tidak merasa telah dibohongi. Restoran, termasuk cepat saji, menggunakan struk belanja. Jadi, ketika pesanan telah selesai diproses, pelanggan akan diberikan informasi jumlah pembeliannya melalui angka yang tertera pada mesin kas register.

²² Rambat Lupiyoadi, *Manajemen Pemasaran Jasa: Berbasis Kompetensi*, Edisi 3, Jakarta: Salemba Empat, 2014, h. 109

Mesin ini yang dibeli serta jumlah harganya.²³

d. Pembayaran

Pelanggan dapat membayar dengan cepat dan bahan disertai perasaan senang jika mereka mendapatkan suatu transaksi yang mudah dan nyaman bagi mereka. Di restoran, metode pembayaran (*payment*) yang ditawarkan dapat dilakukan secara tunai. Semakin banyak pembayaran yang ditawarkan akan semakin menarik bagi konsumen. Metode pembayaran lain dapat bekerja sama dengan beberapa penyedia jasa perbankan, misalnya metode pembayaran dengan kartu debit, kartu flash dan kredit.²⁴

e. Konsultasi

Nilai lebih menjadi keunggulan pemberi jasa, yaitu dengan memberi pelayanan yang terkustomisasi atau *tailored made* (disesuaikan) bagi pelanggan. Di restoran, karyawan yang berada di lini depan, yaitu kasir dapat memberikan konsultasi (*consultation*) bagi pelanggan mengenai produk yang mereka inginkan kemudian pelanggan dapat mengganti, menambahkan atau mengurangi produknya. Sebagai contoh, dari paket yang disediakan, pelanggan dapat mengganti jenis minuman dari minuman soda menjadi teh lemon (*lemon tea*). Lalu, pada produk hamburger, pelanggan dapat memesannya dengan atau tanpa saus, dan sebagainya. Dengan adanya layanan seperti ini, pelanggan akan merasa puas karena dapat

²³ Rambat Lupiyoadi, *Manajemen Pemasaran Jasa: ...*, h. 109

²⁴ Rambat Lupiyoadi, *Manajemen Pemasaran Jasa: ...*, h. 110

memesan produk yang benar-benar sesuai dengan keinginannya.²⁵

f. Keramahan

Ketika mengunjungi suatu tempat dan menggunakan jasanya, pelanggan berhak mendapatkan pelayanan yang membuat mereka sebagai tamu. Seperti pepatah lama yang mengatakan “Pelanggan adalah raja”, konsumen menginginkan pelayanan yang ramah.²⁶

Bagi seorang pemasar produk tambahan merupakan hal yang cukup penting untuk dipahami. Adanya produk tambahan akan memberikan nilai tambah pada sebuah produk. Suatu produk yang mempunyai nilai tambah akan menjadi daya tarik bagi para konsumen untuk memberi harga yang lebih dari suatu produk. Sehingga adanya produk tambahan akan membuat suatu produk menjadi lebih bermutu dan berkualitas. Sebagai produk tambahan dalam sebuah produk telepon seluler yaitu kelengkapan fitur-fitur yang terdapat dalam telepon seluler seperti adanya infra merah, kamera, video dan produk-produk tambahan lainnya. Selain dimensi di atas, dalam merencanakan penawaran pasar, pemasar perlu berpikir melalui lima tingkat produk. Tiap tingkat menambahkan lebih banyak nilai pelanggan dan kelimanya membentuk suatu hierarki nilai pelanggan. Masing-masing tingkatan dalam produk tersebut adalah: (a) tingkat paling dasar adalah manfaat inti (*core benefit*), yaitu jasa atau manfaat dasar yang sesungguhnya dibeli pelanggan; (b) tingkat kedua, pemasar harus mengubah manfaat inti itu menjadi produk

²⁵ Rambat Lupiyoadi, *Manajemen Pemasaran Jasa: ...*, h. 110-111

²⁶ Rambat Lupiyoadi, *Manajemen Pemasaran Jasa: ...*, h. 109-111

dasar (*basic product*); (c) tingkat ketiga, pemasar menyiapkan suatu produk yang diharapkan (*expected product*); (d) tingkat keempat, pemasar menyiapkan produk yang ditingkatkan (*augmented product*) yang memenuhi keinginan pelanggan itu melampaui harapan mereka; dan (e) tingkat kelima terdapat produk potensial (*potential product*) yang mencakup semua peningkatan dan transformasi yang akhirnya akan dialami produk tersebut dimasa depan.²⁷

C. Koperasi

Koperasi adalah, kerja sama yang beranggotakan orang-orang maupun badan-badan, dimana ia memberikan kebebasan untuk keluar dan masuk sebagai anggota.²⁸ Kerja sama dalam koperasi ini dilaksanakan berdasarkan prinsip saling membutuhkan dan kesamaan orang-orang, yang secara bersama-sama mengupayakan pemenuhan kebutuhan sehari-hari, baik yang dalam keperluan pribadi atau perusahaan. Untuk mencapai tujuan itu dalam koperasi dibutuhkan kerja sama yang dilakukan secara terus-menerus.

Sedangkan menurut Undang-Undang Koperasi Nomor 25 pada tahun 1992, koperasi Indonesia adalah organisasi ekonomi rakyat yang berwatak sosial, dan beranggotakan orang-orang atau badan hukum, yang merupakan susunan ekonomi sebagai usaha bersama berdasarkan atas asas kekeluargaan.

Menurut Undang-undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2012 Tentang Perkoperasian menyatakan Koperasi adalah badan hukum yang

²⁷ Philip Kotler, *Manajemen pemasaran, Analisis, Perencanaan....*, h. 52-53

²⁸ Pandji anoraga dan Djoko Sudantoko, *Koperasi Kewirausahaan dan Usaha Kecil*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2010, h. 1

didirikan oleh orang perseorangan atau badan hukum Koperasi, dengan pemisahan kekayaan para anggotanya sebagai modal untuk menjalankan usaha, yang memenuhi aspirasi dan kebutuhan bersama di bidang ekonomi, sosial, dan budaya sesuai dengan nilai dan prinsip Koperasi.²⁹

Bab II pasal 4 undang-undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2012 Tentang Perkoperasian menyatakan Koperasi bertujuan meningkatkan kesejahteraan Anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, sekaligus sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari tatanan perekonomian nasional yang demokratis dan berkeadilan.³⁰

Sedangkan pada pasal 5, nilai yang mendasari kegiatan Koperasi yaitu:

1. Kekeluargaan;
2. Menolong diri sendiri;
3. Bertanggung jawab;
4. Demokrasi;
5. Persamaan;
6. Berkeadilan; dan
7. Kemandirian.

Nilai yang diyakini Anggota Koperasi yaitu:

1. Kejujuran;
2. keterbukaan;
3. Tanggung jawab; dan

²⁹ Undang-undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2012 Tentang Perkoperasian, pdf, h. 2

³⁰ Undang-undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2012 Tentang Perkoperasian, pdf, h. 3

4. Kepedulian terhadap Orang lain.³¹

Koperasi melaksanakan prinsip koperasi sebagaimana pasal 6 meliputi:

1. Keanggotaan Koperasi bersifat sukarela dan terbuka;
2. Pengawasan oleh Anggota diselenggarakan secara demokratis;
3. Anggota berpartisipasi aktif dalam kegiatan ekonomi Koperasi;
4. Koperasi merupakan badan usaha swadaya yang otonom, dan independen;
5. Koperasi menyelenggarakan pendidikan dan pelatihan bagi Anggota, Pengawas, Pengurus, dan karyawannya, serta memberikan informasi kepada masyarakat tentang jati diri, kegiatan, dan kemanfaatan Koperasi;
6. Koperasi melayani anggotanya secara prima dan memperkuat Gerakan Koperasi, dengan bekerja sama melalui jaringan kegiatan pada tingkat lokal, nasional, regional, dan internasional; dan
7. Koperasi bekerja untuk pembangunan berkelanjutan bagi lingkungan dan masyarakatnya melalui kebijakan yang disepakati oleh Anggota.³²

Jenis-jenis koperasi yaitu sebagai berikut:

1. Koperasi konsumsi

Koperasi konsumsi adalah, koperasi yang meminjamkan barang-barang yang diperlukan setiap hari. Misalnya: beras, gula, garam, dan minyak kelapa.³³

³¹ Undang-undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2012 Tentang Perkoperasian, pdf, h. 3-4

³² Undang-undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2012 Tentang Perkoperasian, pdf, h. 4

³³ Nanik Widiyanti dan Sunindhia, *Koperasi dan Perekonomiaan Indonesia*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 1992, h. 49.

2. Koperasi simpan pinjam

Koperasi simpan pinjam atau koperasi kredit adalah, usaha yang bergerak pada simpan pinjam uang. koperasi ini didirikan untuk memberi kesempatan kepada anggota-anggotanya memperoleh pinjaman dengan mudah dan murah.

3. Koperasi produksi

Koperasi Produksi adalah, koperasi yang bergerak dalam bidang kegiatan ekonomi pembuatan dan penjualan barang-barang, baik yang dilakukan oleh koperasi sebagai organisasi maupun orang-orang (anggota) koperasi. Contohnya: koperasi peternakan sapi perah, koperasi tahu tempe, koperasi batik dan lain-lain.³⁴

4. Koperasi jasa

Koperasi jasa adalah, koperasi yang berusaha dibidang penyediaan jasa bagi para anggota dan masyarakat umum. Contohnya: Koperasi angkutan, Koperasi perencanaan, Koperasi Asuransi Indonesia dan lain-lain.³⁵

5. Koperasi serba usaha

Koperasi serba usaha atau Koperasi Unit Desa (KUD), organisasi yang dibentuk untuk meningkatkan produksi dan kehidupan rakyat di daerah pedesaan. Koperasi Unit Desa bertujuan, mengembangkan ideologi dan kehidupan perkoperasian dan mengembangkan kesejahteraan anggota khususnya, kemampuan daya kreasi, untuk meningkatkan produksi dan

³⁴ Nanik Widiyanti dan Sunindhia, *Koperasi dan Perekonomiaan Indonesia*, h. 49.

³⁵ Nanik Widiyanti dan Sunindhia, *Koperasi dan Perekonomiaan Indonesia*, h. 50.

penjualan.³⁶

Undang-undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2012 Tentang Perkoperasian bab IX, pasal 83 dan 84 menyatakan Jenis Koperasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 82 terdiri dari:

1. Koperasi konsumen

Koperasi konsumen menyelenggarakan kegiatan usaha pelayanan di bidang penyediaan barang kebutuhan Anggota dan non-Anggota

2. Koperasi produsen

Koperasi produsen menyelenggarakan kegiatan usaha pelayanan di bidang pengadaan sarana produksi dan pemasaran produksi yang dihasilkan Anggota kepada Anggota dan non-Anggota

3. Koperasi jasa

Koperasi jasa menyelenggarakan kegiatan usaha pelayanan jasa non-simpan pinjam yang diperlukan oleh Anggota dan non-Anggota

4. Koperasi Simpan Pinjam.

Koperasi Simpan Pinjam menjalankan usaha simpan pinjam sebagai satu-satunya usaha yang melayani Anggota.³⁷

D. Mudharabah

1. Pengertian Mudharabah

Pengertian *mudharabah* dari segi etimologi (bahasa) adalah suatu perumpamaan (ibarat) seseorang yang memberikan (menyerahkan) harta

³⁶ Nanik Widiyanti dan Sunindhia, *Koperasi dan Perekonomiaan Indonesia*, h. 50.

³⁷ Undang-undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2012 Tentang Perkoperasian, pdf, h. 23-24

benda (modal) kepada orang lain agar digunakan untuk perdagangan yang menghasilkan keuntungan bersama dengan syarat-syarat tertentu dan jika rugi, maka kerugian akan ditanggung oleh pemilik modal.³⁸ Adapun secara istilah adalah pembayaran seseorang kepada orang lain dalam transaksi perdagangan yang didalamnya menghasilkan keuntungan bagi keduanya sesuai dengan syarat yang ditetapkan.³⁹

Dilihat dari asal usulnya, menurut Abdurrahman al Jaziri, *Mudharabah* adalah *isim musytak* atau bentukan dari kata *dharaba* dengan makna *as-safar* atau bepergian, karena perdagangan lazimnya dengan bepergian. *Mudharabah* dinamakan juga dengan *qiradh* yang berasal dari kata *qardhun* untuk dikelola yang akan mendatangkan keuntungan, dan pengelola memotong bagian pemilik modal, satu bagian dari keuntungan sebagai hasil dari perbuatan itu.⁴⁰

Menurut Kamil Musa, *Mudharabah* berasal dari kata *dharaba-yadzribu-dharban*, artinya berjalan untuk mencari rizki, dan mencari rizki dalam harta benda termasuk *mudharabah*. Nama *mudharabah* diambil dari penyebutan orang Irak, sedangkan menurut ahli Hijaz disebut *Qiradh*.⁴¹ Tetapi nama *mudharabah* tersebut lebih luas, *mudharabah* dipakai oleh imam Hanafi sedangkan *Qiradh* dipakai oleh Imam Syafi'i.⁴²

Menurut Abu Zakaria, *Qiradh* dan *mudharabah* adalah

³⁸ Abdurrahman Al- Jaziri, *Kitab al-Fiqh 'Ala Madzahibil Arba'ah*, Beirut: Dar Al-Fikr, Juz 3, h. 623

³⁹ Kamil Musa, *Ahkam Al-Muamalah*, Beirut: Muasisah Ar-Risalah, 1994, h. 343

⁴⁰ Kamil Musa, *Ahkam Al-Muamalah...*, h. 343

⁴¹ Kamil Musa, *Ahkam Al-Muamalah...*, h. 343

⁴² Mustofa Ahmad Al-Zarqa, *Al-Madkhal Al-Fiqhi Al-'Am*, Beirut: Dar Al-Fikr, Juz 1, 1986, h. 552

pembayaran uang kepada seseorang untuk dijalankan (dibuat perdagangan) yang akan mendapatkan keuntungan.⁴³ *Mudharabah* merupakan salah satu macam kerjasama yang disepakati dengan adanya modal dari seseorang dan pengelola untuk menjalankan modal itu yang akan mendatangkan hasil. Pemilik modal disebut juga dengan *Rabbul Maal* dan pengelolaannya disebut dengan *mudharib*.⁴⁴

Adapun menurut fuqoha, *mudharabah* adalah akad diantara dua orang yang salah satunya mengumpulkan dan menarik dana atau harta dari orang lain yang memilikinya supaya dipergunakan untuk berdagang dan labanya dibagi separuhnya, sepertiga, atau yang lainnya dengan syarat-syarat tertentu.⁴⁵ Tidak diperselisihkan lagi dikalangan kaum muslimin tentang kebolehan *mudharabah*. Mereka sepakat bahwa bentuk *mudharabah* adalah apabila seseorang menyerahkan harta kepada orang lain untuk digunakan dalam usaha perdagangan, dimana pihak yang bekerja (diserahi uang itu) berhak memperoleh sebagian tertentu dari keuntungan harta itu, yakni bagian yang telah disepakati sebelumnya oleh kedua belah pihak misalnya sepertiga, seperempat, atau separuhnya.⁴⁶

Dalam istilah teknis fiqh, *mudharabah* adalah memperdagangkan harta orang lain dengan pembagian keuntungan seperti yang dilakukan oleh Rasulullah sebelum beliau menjadi rasul, yang memperdagangkan

⁴³ Abu Zakaria Bin Syaraf An-Nawawi, *Mughnil Muhtaj Ila Ma'rifat Ma'ani Al-Fat Al-Minhaj*, Beirut: Dar Al-Fikr, Juz 2, Tth, h.309-310

⁴⁴ Mustofa Ahmad Al-Zarqa, *Al-Madkhal Al-Fiqhi Al-'Am....*, h. 552

⁴⁵ Abdurrahman Al- Jaziri, *Kitab al-Fiqh 'Ala Madzahibil Arba'ah...*, h. 623

⁴⁶ Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid (Analisa Fiqh Para Mujtahid)*, Penerjemah Drs. Imam Ghazali Said, M.A., Drs. Ahmad, Jakarta: pustaka Amani, Cet.2, 2002, h. 263

harta Khatijah ke Syam.⁴⁷ Dalam istilah fiqh muamalah, *mudharabah* atau sebagian ahli menyebutnya *qiradh* adalah apabila seseorang menyerahkan harta kepada orang lain untuk digunakan dalam usaha perdagangan.⁴⁸

Mudharabah adalah usaha bersama di mana satu pihak menyediakan modal sedangkan Pihak lain sebagai pihak yang mengerjakannya atau sebagai pekerja.⁴⁹ dengan kata lain *mudharabah* adalah perjanjian yang diatur paling sedikit dua pihak, dapat dilakukan atas nama perseorangan atau lembaga, antara perseorangan atau seseorang dengan Lembaga atau sebaliknya lembaga dan seseorang pihak yang memiliki modal disebut *Sohibul al-maal* atau *rabb al-maal*. Orang atau lembaga yang menerimanya dan menjalankan aktivitas usaha di sebut pengusaha atau *Mudharib*.

Pengusaha mempunyai hak penuh menjalankan usahanya dengan kaidah-kaidah yang berdasarkan syara' tanpa ada campur tangan dari pemilik dana atau *Shohibul maal*. *Shohibul maal* akan mendapatkan *nisbah* atau sebaliknya dari hasil bisnis yang disepakati bersama.⁵⁰ Keuntungan dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak. Apabila rugi maka akan ditanggung pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat dari kelalaian pengelola, apabila kerugian diakibatkan

⁴⁷ Mochtar Efendi, *Ensiklopedi Agama dan Filsafat*, Palembang: Universitas Sriwijaya 2001, h.477

⁴⁸ Tim Pengembangan Perbankan Syari'ah Institut Bankir Indonesia, *Konsep Produk dan Implementasi Operasional Bank Syari'ah*, Jakarta: Djembatan, 2001, h. 61

⁴⁹ Cyrill Glasse Penerjemah Ghufron A. Mas'adi, *Ensiklopedi Islam (ringkas)*, Jakarta:, PT Raja Grafindo Persada, 1999, h. 276

⁵⁰ Abdullah Amrin, *Asuransi Syari'ah*, Jakarta: PT Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia, 2006, h.133

kelalaian pengelola maka si pengelola yang bertanggung jawab.⁵¹

Keuntungan yang dibagi hasilkan harus dibagi secara profesional antara *shohibul maal* dengan *mudharib*. Dengan demikian semua pengeluaran rutin yang berkaitan dengan bisnis *mudharabah* bukan untuk kepentingan pribadi *mudharib* dapat dimasukkan ke dalam biaya operasional. Keuntungan bersih harus dibagi antara *shohibul maal* dengan *mudharib* sesuai dengan proporsi yang disepakati sebelumnya dan secara eksplisit disebutkan dalam perjanjian awal.⁵²

Dalam *musyarakah* juga ada bagi hasil, tetapi semua pihak berhak turut serta dalam mengambil keputusan manajerial perusahaan. Dalam *mudharabah*, pihak pemodal tidak diberi peran dalam mengambil keputusan manajerial perusahaan. Konsekuensinya *mudharabah* merupakan perjanjian PLS (*profit and loss sharing*) dimana yang di peroleh para pemberi perjanjian adalah suatu bagian tertentu dari keuntungan atau kerugian proyek yang telah mereka biayai.⁵³

2. Landasan Hukum Mudharabah

Para imam madzhab sepakat membolehkan *mudharabah* dengan berdalilkan Al-Qur'an, sunah, ijma', dan qiyas. Dan mereka tidak membolehkan *mudharabah* yang mengandung penipuan dan upah yang

⁵¹ Katsmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002, h. 184

⁵² Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, h. 102

⁵³ Syakir Sula, *Asuransi Syariah Konsep Dan Sistem Operasional*, Semarang: Adi Grafika, 1994, h. 330

tidak jelas.⁵⁴ *Mudharabah* tidak merujuk langsung kepada al-Qur'an dan sunnah, tapi berdasarkan kebiasaan (tradisi) yang dipraktikkan oleh kaum muslimin. Bentuk kerjasama dalam bentuk ini tampak berlangsung terus di sepanjang masa awal Islam sebagai instrumen utama yang mendukung para kafilah untuk mengembangkan jaringan perdagangan secara luas.⁵⁵

a. Al- Qur'an

Secara umum landasan hukum *mudharabah* lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha, Hal ini tampak dalam ayat-ayat dan hadist berikut ini⁵⁶:

وَأَخْرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ (المزمل: ٢)

Artinya: "Dan sebagian dari mereka orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah."(QS. al-Muzammil:20)⁵⁷

Yang menjadi argumen dari ayat diatas adalah kata *yadhribun* yang sama dengan akar kata *mudharabah*, dimana berarti melakukan suatu perjalanan usaha.⁵⁸ *Mudharib* sebagai interpeuner adalah sebagian dari orang-orang yang melakukan *dharb* (perjalanan) untuk mencari karunia Allah dari keuntungan investasinya.⁵⁹

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَكُونُوا كَالَّذِينَ كَفَرُوا وَقَالُوا لِإِخْوَانِهِمْ إِذَا ضَرَبُوا فِي

⁵⁴ Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syari'ah*, Jakarta: PT. Grasindo, 2005, h.218

⁵⁵ Syakir Sula, *Asuransi Syariah Konsep Dan Sistem Operasional...*, h. 331

⁵⁶ M. Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah : Dari Teori Ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, h. 135

⁵⁷ Depag RI, *Al Qur'an dan Terjemahnya*, Semarang: Adi Grafika,1994, h. 990

⁵⁸ M. Syafii Antonio, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*, Jakarta: Gema Insani Press, 1999, h.136

⁵⁹ Karnaen A. Parwataatmadja, Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992, h. 19

الأرض (ال عمران : 156)

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu seperti orang-orang kafir (orang-orang munafik) itu, yang mengatakan kepada saudara-saudara mereka apabila mereka Mengadakan perjalanan di muka bumi atau mereka berperang”.(QS. Ali Imran:156)⁶⁰

لِلْفُقَرَاءِ الَّذِينَ أُحْصِرُوا فِي سَبِيلِ اللَّهِ لَا يَسْتَطِيعُونَ ضَرْبًا فِي الْأَرْضِ (البقرة : 273)

Artinya: “(Berinfaqlah) kepada orang-orang fakir yang terikat (oleh jihad) di jalan Allah; mereka tidak dapat (berusaha) di bumi”⁶¹

Maksudnya berjalan untuk berdagang dalam mencari penghidupan. Contohnya yaitu dengan melakukan perdagangan dalam kerjasama *mudharabah*.

Diantara ayat-ayat al-qur'an itu terdapat kata yang dijadikan oleh sebagian ulama fiqh yaitu kata *dharaba fil ardhi* yang menunjukkan ari perjalanan atau berjalan dibumi yang dimaksud perjalanan untuk tujuan dagang.

b. Al- Hadist

رَوَى ابْنُ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أَنَّهُ قَالَ: كَانَ سَيِّدَنَا الْعَبَّاسُ ابْنُ عَبْدِ الْمُطَّلِبِ إِذَا دَفَعَ الْمَالَ مُضَارَبَةً اشْتَرَطَ عَلَى صَاحِبِهِ أَنْ لَا يَسْأَلَكَ بِهِ بَحْرٌ وَلَا يُنْزَلَ بِهِ وَإِدْيَا وَلَا يَشْتَرَى بِهِ دَابَّةً ذَاتَ كَبَدٍ رَطْبَةً فَإِنَّ فَعَلَ ذَلِكَ ضَمَّنَ فَبَلَغَ شَرَطُهُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَاجَارُهُ

Artinya: ”Diriwayatkan dari Ibnu Abbas bahwa sayyidina Abbas bin Abdul Muthalib jika memberikan dana ke mitra usahanya secara *mudharabah* ia mensyaratkan agar dananya tidak dibawa mengarungi lautan,

⁶⁰ Depag RI, *Al Qur'an dan Terjemahnya...*, h. 103

⁶¹ Depag RI, *Al Qur'an dan Terjemahnya...*, h. 68

menuruni lembah yang berbahaya atau membeli ternak. Jika menyalahi peraturan tersebut yang bersangkutan bertanggung jawab atas dana tersebut. Disampaikanlah syarat-syarat tersebut kepada Rasulullah saw dan Rasulullahpun membolehkannya” (HR Thabrani)⁶²

Para ulama fiqh dalam mencari rujukan bagi keabsahan *mudharabah* ini, secara umum mengacu pada aspek sosio historisnya. Mereka menganalisa wacana-wacana kegiatan *mudharabah* Nabi dan para sahabatnya yang terjadi waktu itu. Seperti yang dijelaskan pada hadist diatas yang diriwayatkan oleh Ibnu Abbas bahwa bapaknya telah mempraktekkan *mudharabah* ketika dia mempersyaratkan agar mitranya tidak mempergunakannya dengan jalan mengarungi lautan, menuruni lembah atau membelikan sesuatu yang hidup. Jika melakukan salah satunya, maka dia akan menjadi tanggungannya. Peristiwa ini dilaporkan kepada Nabi, dan beliau pun menyetujuinya.⁶³

عَنْ صَالِحِ بْنِ صُهَيْبٍ عَنْ أَبِيهِ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبُرْكََةُ الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ وَاخْتِلاَطَ الْبُرِّ وَالشَّحِيرِ لِلْبَيْتِ لَا
لِلْبَيْعِ

Artinya: "Dari Shalih bin Suhaib r.a. Rasulullah bersabda: ada 3 hal yang didalamnya terdapat keberkatan yaitu jual beli secara tangguh, *muqaradhah* (*mudharabah*) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual"(HR. Ibnu Majah)

Menurut hadist diatas, *Mudharabah* adalah salah satu bentuk kerjasama yang dibolehkan Rasulullah karena termasuk tiga hal yang

⁶² Ibnu Qudamah, *Al-Mughni*, Riyadh: Maktabat al Riyadh Al-Haditsah, 1981, h. 26

⁶³ Abu Bakar Mas'ud bin Ahmad al-Kasani, *Bada'i al Shana'i fi tartib al-Syara'*, Beirut: Dar al-Fikr, 1996, Juz 6, h. 120

didalamnya terdapat keberkahan.

c. Ijma'

Menurut Imam Zahili yang dikutip oleh Syafi'i Antonio telah menyatakan bahwa para sahabat telah berkonsensus terhadap legitimasi pengolahan harta yatim secara *mudharabah*. Kesepakatan para sahabat ini sejalan dengan spirit hadist yang dikutip Abu Ubaid.⁶⁴

Diriwayatkan juga bahwa Abdullah dan Ubaidillah putra Umar bin Khattab bergabung dengan pasukan Irak yang akan masuk madinah, ketika berangkat mereka bertemu Musa al-Ash'ari dan berkata bahwa "jika saya sanggup membantu kalian bisa membeli barang dari Irak kemudian kalian jual di Madinah dan kalian kembalikan modal itu kepada *Amirul Mu'minin* dan untungnya buat kalian". Merekapun berkata "kami setuju" maka Musa al Asy'ari menulis surat kepada Umar untuk mengambil modal yang ia pinjamkan kepada mereka. Ketika mereka sampai ke Madinah mereka menjual barang-barang tersebut dan mendapat untung. Umar lalu bertanya "apakah semua prajurit berutang sebagaimana kamu berdua berutang?" mereka menjawab "tidak". Umar berkata "wahai anak *Amirul Mu'minin*, kalian telah berutang, kembalikanlah modal beserta untungnya". Abdullah hanya diam, adapun Ubaidillah berkata "hai *Amirul Mu'minin*, jika harta itu rusak bukankah kami menjamin kerugiannya", maka Umar berkata seperti "kembalikan semua harta

⁶⁴ Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah Suatu Pengenalan Umum, ...*, h. 96

itu”. Abdullah hanya diam dan menjawab seperti yang ia katakan pertama kali. Lalu seorang laki-laki yang duduk di majlis Umar berkata ”ya *Amirul Mu'minin*, jika saja kamu jadikan harta itu sebagai *qiradh* (jika anda tahu tentang hukum *mudharabah* yaitu dijadikan harta itu separo buat mereka dan separo buat *baitul mal*)”, maka Umar pun setuju dengan pendapat tersebut. Lalu ia mengambil modal dari separo keuntungan begitu juga Abdullah dan Ubaidillah”.⁶⁵

d. Qiyas

Adapun qiyas *mudharabah* disamakan dengan *musaqah* (mengambil upah dengan menyiram tanaman) ditinjau dari segi kebutuhan manusia, karena sebagian orang ada yang kaya dan yang miskin, terkadang sebagian orang memiliki harta tetapi tidak berkemampuan untuk memproduktifkannya dan ada juga orang yang tidak mempunyai harta tetapi memiliki kemampuan untuk memproduktifkannya. Karena itu, syari'at membolehkan muamalah ini supaya kedua belah pihak mengambil manfaatnya.⁶⁶ *Mudharabah* tersebut diqiyaskan dengan *musaqah*, yang hukumnya boleh karena dalam *mudharabah* juga memberi manfaat sama dengan manfaat *musaqah*.

3. Rukun dan Persyaratan Mudharabah

Menurut imam Hambali rukun *mudharabah* adalah *ijab* dan *qabul*,

⁶⁵ Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syari'ah...*, h.220

⁶⁶ Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syari'ah...*, h. 221

yaitu lafal-lafal yang digunakan sebagai akad dalam transaksi *mudharabah* atau *qiradh* atau transaksi lainnya. Maksud dari makna akad ini adalah lafal yang menunjukkan atas keberhasilan dan kecukupan dalam serah terima yaitu pengelola mengambil hartanya dan diteruskan dengan proses pelaksanaan tanpa mengucapkan kata-kata *qabiltu* dan seterusnya.⁶⁷ Sementara madzhab Syafi'i berpendapat bahwa rukun *mudharabah* tidak hanya *ijab* dan *qabul* tetapi juga adanya dua pihak, adanya usaha, adanya laba, dan adanya modal.⁶⁸

Rukun-rukun *mudharabah* dalam pandangan jumhur ulama ada 3 yaitu pelaku akad (pemberi dan penerima harta), *ma'qud 'alaih* (modal, usaha, keuntungan), *Sighat* dan pelaku akad. Imam Syafi'i membaginya menjadi lima bagian yaitu harta, usaha, keuntungan, *sighat*, dan pelaku akad.⁶⁹

Menurut Imam Zuhaili yang dikutip oleh Syakir Sula, untuk masing-masing rukun tersebut diatas terdapat syarat-syarat yang harus dipenuhi:

- a. Pemodal dan pengelola harus memenuhi syarat sebagai berikut:
 - 1) Keduanya harus mampu melakukan transaksi dan sah secara hukum.
 - 2) Keduanya harus mampu bertindak sebagai wakil dan kafil dari masing-masing pihak.

⁶⁷ Abdurrahman Al- Jaziri, *Kitab al-Fiqh 'Ala Madzahibil Arba'ah...*, h. 42

⁶⁸ Ar Raml, *Nihayatul Muhtaj*, Jilid 5, h. 219

⁶⁹ Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syari'ah...*, h. 221

b. *Sighat* (*ijab* dan *qabul*), ucapan (*sighat*) yaitu penawaran dan penerimaan harus diucapkan oleh kedua belah pihak guna menunjukkan kemauan mereka untuk menyempurnakan kontrak.

Sighat tersebut harus sesuai dengan hal-hal sebagai berikut:

- 1) Secara eksplisit dan implisit menunjukkan tujuan kontrak
- 2) *Sighat* dianggap tidak sah jika salah satu pihak menolak syarat-syarat yang diajukan dalam penawaran atau salah satu pihak meninggalkan tempat berlangsungnya negosiasi kontrak tersebut sebelum kesepakatan disempurnakan.
- 3) Kontrak boleh dilakukan secara lisan atau verbal, bisa juga secara tertulis dan ditandatangani. Akademi Islam Fiqh Islam dari Organisasi Konferensi Islam (OKI) membolehkan pula pelaksanaan kontrak melalui korespondensi atau dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern dapat faksimili atau komputer.

c. Modal (*maal*) adalah sejumlah uang yang diberikan oleh penyedia dana kepada pengelola dengan tujuan menginvestasikannya dalam aktivitas *mudharabah*. Untuk itu modal harus memenuhi syarat sebagai berikut:

- 1) Modal harus diketahui jumlah dan jenisnya (yaitu mata uang).
- 2) Modal harus tunai, Namun beberapa ulama membolehkan modal *mudharabah* berbentuk aset perdagangan. Pada waktu akad nilai

aset tersebut serta biaya yang telah terkandung didalamnya harus dianggap sebagai modal *mudharabah*.

d. *Nisbah* (Keuntungan) yaitu jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal. Keuntungan adalah tujuan akhir dari *mudharabah*. Namun keuntungan itu terikat oleh syarat-syarat sebagai berikut:

- 1) Keuntungan harus di bagi untuk kedua belah pihak, salah satu pihak tidak diperkenankan mengambil seluruh keuntungan tanpa membagi pada pihak lain.
- 2) Proporsi keuntungan masing-masing pihak harus diketahui pada waktu berkontrak, dan proporsi tersebut harus dari keuntungan.
- 3) Kalau jangka waktu *mudharabah* relatif lama tiga tahun keatas maka nisbah keuntungan dapat disepakati untuk ditinjau dari waktu ke waktu
- 4) Kedua belah pihak juga harus menyepakati biaya-biaya apa saja yang ditanggung pemodal dan biaya-biaya saja yang ditanggung pengelola. Kesepakatan ini penting karena biaya akan mempengaruhi nilai keuntungan.⁷⁰

Sedangkan syarat-syarat *mudharabah* menurut sayid Sabiq adalah sebagai berikut:

- 1) Bahwa modal itu berbentuk uang tunai, jika ia berbentuk emas atau perak batangan (*tabar*), atau barang perhiasan atau barang dagangan maka tidak sah. Ibnu Mundhir mengatakan: "Semua

⁷⁰ Syakir Sula, *Asuransi Syariah Konsep Dan Sistem Operasional....*, h. 334-335

orang yang ilmunya kami jaga atau hafal sepakat bahwa seseorang tidak boleh menjadikannya sebagai hutang bagi seseorang untuk suatu *mudharabah*".

- 2) Bahwa ia diketahui dengan jelas, agar dapat dibedakannya modal yang diperdagangkan dengan keuntungan yang dibagikan untuk kedua belah pihak sesuai dengan kesepakatan.
- 3) Bahwa keuntungan yang menjadi milik pekerja dan pemilik modal jelas persentasenya, seperti setengah, sepertiga, atau seperempat. Karena Rasulullah bermuamalah dengan penduduk Khaibar sebanyak separuh dari hasil.
- 4) Bahwa *mudharabah* itu bersifat mutlak, pemilik modal tidak mengikat si pelaksana (pekerja) untuk berdagang di negeri tertentu atau memperdagangkan barang tertentu pada waktu tertentu, sementara diwaktu lain tidak, atau ia hanya bermuamalah kepada orang-orang tertentu dan syarat-syarat lain semisalnya. Karena persyaratan yang mengikat seringkali dapat menyimpangkan tujuan akad yaitu keuntungan. Karena itu harus tidak ada persyaratan, tanpa itu *mudharabah* menjadi fasid, demikian menurut madzhab Maliki dan Syafi'i.

Adapun Abu Hanifah dan Ahmad, kedua orang ini tidak mempersyaratkan syarat tertentu, mereka mengatakan "sesungguhnya sebagaimana *mudharabah* menjadi sah dengan mutlak, sah pula dengan *muqoyyad* (terikat), pengelola tidak boleh melewati syarat-

syarat yang telah ditentukan. Jika ketentuan itu dilanggar, maka ia wajib menjaminnnya.⁷¹

4. Jenis-Jenis Mudharabah

Mudharib menjalankan *mudharabah* sejak per definisi dia menyediakan tenaganya sebagai modal untuk kongsi. *Mudharib* harus memiliki kebebasan yang diperlukan dalam pengelolaan kongsi dan dalam pembuatan semua keputusan terkait. Dalam madzhab Hanafi, yang barangkali merupakan madzhab paling liberal dalam masalah ini. Maka ada dua jenis *mudharabah*, yaitu:⁷²

a. *Mudharabah Muthlaqah*

Yang dimaksud dengan transaksi *mudharabah muthlaqah* adalah bentuk kerjasama antara *shohibul maal* dengan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi usaha, waktu, dan daerah bisnis. Dalam pembahasan fiqh ulama salafussalih seringkali dicontohkan dengan ungkapan *if'al ma syi'ta* (lakukanlah sesukamu) dari *shahibul maal* ke *mudharib* yang memberi kekuasaan sangat besar.

b. *Mudharabah muqayyadah*

Mudharabah muqayyadah adalah kebalikan dari *mudharabah muthlaqah*. Si *mudharib* dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu dan tempat usaha, dengan adanya pembatasan ini seringkali

⁷¹ Sayid Sabiq, *Fiqh Sunah 13*, Bandung: Al-Ma'arif, cet. 8,1987, h.33-34

⁷² Abdullah Saeed, *Menyoal Bank Syari'ah*, Jakarta: Paramadina, 2004, h.79

mencerminkan kecenderungan umum *shahibul maal* dalam memasuki jenis dunia usaha.⁷³

5. Keistimewaan dan Keunggulan Mudharabah

Salah satu keistimewaan sistem *Mudharabah* adalah karena peran ganda *Mudharib*, yaitu bisa sebagai wakil sekaligus mitra. *Mudharib* adalah wakil pemilik dana dari setiap transaksi yang ia lakukan pada harta *mudharabah*. *Mudharib* kemudian menjadi mitra *shahibul maal* ketika ada keuntungan, karena *mudharabah* adalah sebuah kemitraan dalam keuntungan, mitra dalam situasi ini disebabkan oleh perjanjian kemitraan. Beberapa manfaat dan keunggulan sistem *mudharabah* jika diterapkan dalam lembaga bank dan asuransi berdasarkan prinsip-prinsip syari'ah adalah sebagai berikut:

- a. Bank atau asuransi akan menikmati peningkatan bagi hasil pada saat keuntungan usaha anggota meningkat
- b. Bank atau asuransi tidak berkewajiban membayar bagi hasil (*mudharabah*) secara tetap, tetapi disesuaikan dengan pendapatan atau hasil usaha perusahaan asuransi, sehingga tidak akan mengalami *negative spread*.⁷⁴
- c. Bank atau asuransi akan lebih selektif dan hati-hati mencari usaha yang benar-benar halal, aman dan menguntungkan karena keuntungan yang kongkrit dan benar-benar terjadi, itulah yang akan dibagikan.

⁷³ Kamil Musa, *Ahkam Al-Muamalah...*, h. 345

⁷⁴ *Negative Spread* adalah keuntungan minus akibat bunga yang dibayar lebih tinggi dari pada bunga yang didapat

d. Prinsip bagi hasil dalam *mudharabah* beda dengan sistem bunga.⁷⁵

6. Perbedaan Mudharabah dengan Riba

Islam mengharamkan bunga dan menghalalkan bagi hasil (*mudharabah*). Keduanya memberikan keuntungan tetapi memiliki perbedaan mendasar sebagai akibat adanya perbedaan antara investasi dan membungakan uang. Dalam investasi, usaha yang dilakukan mengandung resiko dan karenanya mengandung unsur ketidakpastian. Sebaliknya pembungaan uang adalah aktivitas yang tidak memiliki risiko karena adanya prosentase bunga tetapi yang ditetapkan berdasarkan besarnya modal.⁷⁶

Sekali lagi, islam mendorong praktik bagi hasil serta mengharamkan riba. Keduanya sama-sama memberi keuntungan bagi pemilik dana, namun keduanya mempunyai perbedaan yang nyata. Perbedaan itu ialah sebagai berikut:

- a. Penentuan bunga dibuat pada waktu akad dengan asumsi harus selalu untung, sedangkan penentuan besarnya rasio/*nisbah* bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untung rugi.
- b. Besarnya presentase berdasarkan jumlah uang (modal) yang dipinjamkan, sedangkan besarnya rasio bagi hasil berdasarkan jumlah keuntungan yang diperoleh.
- c. Pembayaran bunga tetap seperti yang dijanjikan tanpa pertimbangan apakah proyek yang dijalankan oleh pihak anggota untung atau rugi,

⁷⁵ Syakir Sula, *Asuransi Syariah Konsep Dan Sistem Operasional...*, h. 337

⁷⁶ Wirnyaningsih, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, Jakarta: Kencana, 2003, h. 496

sedangkan bagi hasil tergantung pada keuntungan proyek yang dijalankan. Bila usaha merugi, maka kerugian akan ditanggung oleh kedua belah pihak

- d. Jumlah pembayaran bunga tidak mengikat sekalipun jumlah keuntungan berlipat atau keadaan ekonomi sedang *booming*, sedangkan jumlah pembagian laba dalam bagi hasil meningkat sesuai dengan peningkatan jumlah pendapatan.
- e. Eksistensi bunga diragukan (kalau tidak dikecam) oleh semua agama termasuk Islam, sedangkan bagi hasil tidak diragukan keabsahannya.⁷⁷

E. Sistem Mudharabah

Secara etimologi, *Mudharabah* adalah bentuk masdar dari *fiil Madhi* (ضارب) yang berarti berdagang memperdagangkan.⁷⁸

Umat Islam di Irak menyebutkan *Mudharabah* dengan istilah *muamalah*, sedangkan umat Islam di *Hijaz* menyebutkan dengan *Qiradl* yaitu berasal dari "*Qardu*" atau pertolongan.

Secara terminologi, *Mudharabah* adalah akad kerja sama antara dua pihak di mana pihak pertama (*Shahibul mal*) menyediakan seluruh (100%) modal sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *Mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus

⁷⁷ Didin Hafidhudin, *Islam Aplikatif*, Jakarta: Gema Insani, 2005, h.113

⁷⁸ A. Warson Munawir, *Kamus Al-munawir Arab – Indonesia*, Yogyakarta: Unit Pengadaan buku –buku ilmiah keagamaan pondok pesantren "Al-Munawir" Krapyak Yogyakarta, t.th., h. 875.

bertanggung jawab atas kerugian tersebut.⁷⁹

Mudharabah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul mal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *mudharabah* di bagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan bila rugi di tanggung oleh pemilik modal selama kerugian tersebut bukan akibat kelalaian pengelola.⁸⁰

Abdullah Saeed mendefinisikan *Mudharabah* adalah kontrak antara dua pihak di mana satu pihak yang di sebut *shahibul maal* mempercayai uang kepada pihak kedua yang di sebut *mudharib* untuk tujuan menjalankan usaha dagang.⁸¹

Sedangkan Ibnu Rusyid mendefinisikan *Mudharabah* sebagai pemberian harta seseorang kepada orang lain untuk di pakai berdagang berdasarkan sebagian tertentu dari keuntungan harta tersebut yang diambil oleh orang yang bekerja, yaitu sebagai yang telah disetujui sebelumnya oleh keduanya, misalnya sepertiga, seperempat atau separo.⁸²

Ayat – ayat Al-Qur'an yang dijadikan dasar hukum *Mudharabah* antara lain surat *al-Muzammil* ayat 20

وَأَخْرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ (المزمل: 20)

Artinya: "Dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah (Q.S. Muzammil :20)"⁸³

⁷⁹ M. Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah : Dari Teori Ke Praktik...*, h. 94

⁸⁰ M. Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori Ke Praktek ...*, h. 135.

⁸¹ Abdullah Saeed, *Menyoal Bank Syari'ah*, Jakarta: Paramadina, 2004, h. 77

⁸² Ibu Rusyd, *Bidayatu al-Mujahid*, Juz II, Beiwt: Dara Kitab Al-alimah, t.th, h. 178

⁸³ Tim Penyelenggara Penerjemah Al-Qur'an, *Al-Qur'an dan Terjemah*, Madinah: Mujamma Khadin Al-Haramain Al-Syarifain Al-Fahd Li Thabi'at al-Mushaf Al-syarif, h. 990

Ayat tersebut menjelaskan bahwa sebagian manusia yang hidup di dunia, maka kiranya senantiasa mencintai *rizki* (karunia) dengan bermuamalah, salah satunya yaitu dengan kerja sama yaitu dengan kerja sama antar manusia

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿10﴾ (الجمعة: 10)

Artinya: "Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.(Q.S. al-Jumu'ah: 10)"⁸⁴

Ayat ini menjelaskan tentang keseimbangan antara kehidupan dunia dan kehidupan akhirat. Maka untuk mencari *rizki* sebagai usaha untuk hidup di dunia, yaitu dengan melakukan muamalah terhadap sesama manusia termasuk di dalamnya adalah bentuk kerja sama *Mudharabah* .

Secara umum *mudharabah* terbagi menjadi dua jenis yaitu *mudharabah muthlaqah* dan *mudharabah muqayyadah*

1. *Mudharabah muthlaqah*

Yang di maksud dengan transaksi *Mudharabah muthlaqah* adalah bentuk kerja sama antara *shohibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak di batasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis. Dalam pembahasan *fiqih* ulama *salfus* saleh sering kali di contohkan dengan ungkapan *if'al ma syi'ta* (lakukanlah sesukamu) dari *shahibul maal* ke *mudharib* yang memberi kekuasaan sangat besar.

⁸⁴ Tim Penyelenggara Penerjemah Al-Qur'an, *Al-Qur'an dan Terjemah*, h. 993

2. *Mudharabah muqayyadah*

Mudharabah muqayyadah atau disebut juga dengan istilah *restricted mudharabah / specified mudharabah* adalah kebalikan dari *mudharabah muthlaqah*. Si *mudharib* dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu, atau tempat usaha. Adanya pembatasan ini sering kali mencerminkan kecenderungan umum si *shahibul maal* dalam memasuki jenis dunia usaha.⁸⁵

F. Minat Anggota

1. Pengertian Minat anggota

Dalam kamus umum bahasa Indonesia, minat mengandung arti; perhatian kesukaan (kecenderungan hati) kepada sesuatu, keinginan.⁸⁶ Melihat pengertian tersebut dapat dikatakan bahwa minat merupakan salah satu bentuk attitude, di mana attitude merupakan sikap terhadap obyek tertentu, lebih tepatnya sikap pandangan, tetapi sikap tersebut disertai oleh kecenderungan untuk bertindak sesuai dengan sikap yang obyek tadi. Attitude senantiasa terarahkan terhadap suatu obyek, baik berupa benda-benda, orang-orang, peristiwa-peristiwa, pemandangan-pemandangan, lembaga-lembaga, norma-norma, dan lain-lain.⁸⁷

Adanya attitude menentukan dan menyebabkan tindakan/tingkah laku terhadap obyeknya. Bentuk tindakan dapat berupa tindakan positif atau negatif dan minat menimbulkan tindakan yang positif. Minat termasuk ke dalam jenis attitude individual yaitu attitude yang dimiliki

⁸⁵ M. Syafii Antonio, *Bank Syariah dari Teori Ke Praktek* ..., h. 97

⁸⁶ Hasan Alwi, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Bali Pustaka, 2008,, h. 650

⁸⁷ WA. Gerungan, *Psikologi Sosial*, Bandung: Refika Aditama, Cet. XIV, 2000, h. 149

oleh seseorang demi seorang saja, di mana attitude jenis ini terdiri atas kesukaan dan ketidaksukaan pribadi atas obyek-obyek dan hal-hal tertentu, dan sesuai dengan pengertian terminologi di atas, maka minat sebagai kesukaan kepada sesuatu adalah termasuk jenis attitude individual.⁸⁸

Attitude tidak terbentuk dengan sendirinya, pembentukannya senantiasa berlangsung dalam interaksi sosial dan berkenaan dengan obyek tertentu. Dalam pembentukan dan perubahan attitude terdapat faktor-faktor intern dan faktor-faktor ekstern pribadi individu yang memegang peranannya. Faktor intern dapat timbul dari selektifitasnya sendiri berupa penerimaan dan pengolahan pengaruh yang datang dari luar⁸⁹ (selanjutnya menimbulkan persepsi) ataupun merupakan faktor yang melekat dalam dirinya. Sedangkan faktor eksternal merupakan faktor yang melekat pada obyek tersebut atau datang dari luar pribadi maupun obyek tersebut.

Menurut Travers, Gagne dan Gronbach sebagaimana dikutip Abu Ahmad, bahwa attitude melibatkan 3 (tiga) komponen yang saling berhubungan, yaitu.⁹⁰

- a. Komponen kognitif: berupa pengetahuan, kepercayaan atau pikiran yang didasarkan pada informasi, yang berhubungan dengan obyek.

⁸⁸ Abu Ahmadi, *Psikologi Sosial*, Jakarta: Rineka Cipta, 1999, h. 166

⁸⁹ Pilihan/selektivitas tersebut berkaitan erat dengan motif-motif yang ada dalam dirinya sendiri. Motif merupakan alasan-alasan atau dorongan-dorongan dalam diri manusia yang menyebabkan dia berbuat sesuatu. WA. Gerungan, *Psikologi Sosial*, Bandung: Refika Aditama, Cet. XIV, 2000, h. 155

⁹⁰ Abu Ahmad, *Psikologi Sosial.....*, h. 165

- b. Komponen *affective*: menunjuk pada dimensi emosional dari sikap, yaitu emosi yang berhubungan obyek. Obyek ini dirasakan sebagai menyenangkan atau tidak menyenangkan.
- c. Komponen *behaviour* atau *conative*: melibatkan salah satu predeposisi untuk bertindak terhadap obyek. Komponen ini dipengaruhi oleh komponen *cognitive*. Komponen ini berhubungan dengan kecenderungan untuk bertindak (*action tendency*), sehingga dalam beberapa literatur komponen ini disebut komponen *action tendency*.

Pengertian minat berdasarkan definisi di atas adalah kecenderungan dan keinginan yang besar terhadap sesuatu yang terdiri dari suatu campuran perasaan senang, harapan, perasaan tertarik, pemusatan perhatian yang sengaja yang terakhir dengan penuh kemauan dan kecenderungan-kecenderungan yang lain yang mengarahkan individu kepada suatu pilihan atau motif sebagaimana dalam hadits :

حَدَّثَنَا قُتَيْبَةُ بْنُ مَسْعُودٍ حَدَّثَنَا عَبْدُ الْوَهَّابِ قَالَ : سَمِعْتُ يَحْيَى بْنَ سَعِيدٍ يَقُولُ أَخْبَرَنِي مُحَمَّدُ بْنُ إِبْرَاهِيمَ أَنَّهُ سَمِعَ عَلْقَمَةَ بْنَ وَقَّاصِ اللَّيْثِيِّ يَقُولُ سَمِعْتُ عُمَرَ بْنَ الْخَطَّابِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ يَقُولُ سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ ص . م . يَقُولُ : إِنَّمَا الْأَعْمَالُ بِالنِّيَّةِ وَإِنَّمَا لِكُلِّ امْرِئٍ مَانَوَى فَمَنْ كَانَتْ هِجْرَتُهُ إِلَى اللَّهِ وَرَسُولِهِ فَهَاجَرَ إِلَى اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَمَنْ كَانَتْ هِجْرَتُهُ إِلَى الدُّنْيَا يُصِيبُهَا أَوْ إِمْرَأَةً يَتَزَوَّجُهَا إِلَى مَا هَاجَرَ إِلَيْهِ (رَوَاهُ الْبُخَارِيُّ)

Diriwayatkan dari Khutaibah ibnu Masu'd dari Abdul Wahab dari Yahya ibnu Said, dan Muhammad ibnu Ibrahim dari Al-Qomah Ibnu Waqos al-Laitsi, dari Umar ibnu Khattab, aku mendengar Rasulullah saw berkata : Sesungguhnya amal itu tergantung kepada niatnya dan sesungguhnya (amal) seseorang itu tergantung pada apa yang diniatkannya, maka barang siapa yang berhijrah kepada

Allah SWT dan Rasul-Nya maka hijrahnya orang tersebut kepada Allah SWT dan Rasul-Nya, dan barang siapa berhijrah kepada dunia yang diinginkannya atau karena wanita yang akan dinikahnya, maka hijrah tersebut adalah kepada apa yang dihijrahi”.⁹¹

Dapat dikatakan bahwa minat ini terkait dengan usaha, semisal seseorang menaruh minat pada seni melukis, menggambar, menyanyi dan ketrampilan yang lain, tentu ia akan berusaha semaksimal mungkin untuk menguasainya, sebaliknya orang yang kurang berminat, ia kurang berusaha bahkan akan mengabaikannya.

Firman Allah SWT dalam surat an-Najm ayat 39 :

وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَى (النجم : 39)

Dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah diusahakannya.(QS. An-Najm : 39)⁹²

Minat dapat digolongkan menjadi beberapa macam, ini sangat bergantung pada sudut pandang dan cara penggolongan, misalnya berdasarkan timbulnya minat, berdasarkan arah minat dan berdasarkan cara mendapatkan atau mengungkapkan minat itu sendiri.⁹³

Minat mempunyai karakteristik pokok yaitu melakukan kegiatan yang dipilih sendiri dan menyenangkan sehingga dapat membentuk suatu kebiasaan dalam diri seseorang. Dari beberapa pemahaman mengenai kata “minat” tersebut terdapat satu definisi minat yang merangkum pengertian-pengertian mengenai “minat” tersebut Definisi minat adalah tingkat

⁹¹ Abu Abdullah Ibnu Ismail Al-Bukhari. *Matan Al-Bukhar*, Indonesia: Maktabah Dar Ihya Al-Arabiah, t.th, h. 158.

⁹² QS. An-Najm : 39

⁹³ Abdul Rahman Saleh, Muhib Abdul Wahab. *Psikologi Suatu Pengantar dalam Perspektif Islam*, Jakarta: Prenada Media, 2004, h. 265-268.

kesenangan yang kuat dari seseorang sehingga menimbulkan keinginan untuk melakukan suatu kegiatan yang dipilih karena kegiatan tersebut bermotivasi dan memberi kepuasan.⁹⁴

2. Unsur-unsur Minat anggota

Unsur-unsur dari minat anggota diantaranya:

a. Perhatian.

Menurut Agus Suyanto, perhatian adalah konsentrasi atau aktivitas jiwa kita, terhadap pengamatan, pengertian, dan sebagainya dengan mengenyampingkan yang lain dari pada itu.⁹⁵ Perhatian dan minat dalam kaitannya dengan belajar mempunyai hubungan yang erat sekali. Siswa yang menaruh minat terhadap bidang studi biasanya cenderung untuk memperhatikan semua materi yang diajarkannya dengan tujuan agar tercapai apa yang dicita-citakan yaitu mendapatkan hasil yang baik dan optimal.

b. Perasaan senang

Perasaan senang merupakan aktivitas psikis yang didalamnya subyek menghayati nilai-nilai dari suatu obyek.⁹⁶ Perasaan senang ini merupakan faktor psikis yang non intelektual, yang khusus berpengaruh terhadap semangat belajar. Dengan melalui semangat perasaannya siswa mengadakan penilaian. Penilaian yang positif akan terungkap dalam perasaan senang.

⁹⁴ [http:// portal. Kukum. Edu.my /pls/portal 30/docs/folder/fp-break meet/diskusi+pagi+33.pdf](http://portal.kukum.edu.my/pls/portal_30/docs/folder/fp-break_meet/diskusi+pagi+33.pdf)

⁹⁵ Winkell, *Psikologi*, Jakarta: PT. Gramedia, 2009. h. 89

⁹⁶ Agus sujanto, *Psikologi Umum*, Jakarta: Aksara Baru, 2009, h. 80

Orang yang mempunyai perasaan senang terhadap mata pelajaran matematika tentu segala usaha akan dilakukan untuk mendapatkan hasil yang baik dan juga bersemangat dalam mengikuti pelajaran.

c. Motif

Kata motivasi secara etimologi berasal dari kata “*motive*” yang berarti alasan; bergerak; membuat alasan; menggerakkan.⁹⁷ Menurut Sarlito Wirawan S., motif adalah rangsangan, dorongan dan pembangkit tenaga bagi terjadinya tingkah laku.⁹⁸

Pengertian motivasi mempunyai 3 elemen penting:

- 1) Mendorong manusia untuk berbuat, jadi sebagai penggerak atau motor yang melepaskan energi pada setiap kegiatan yang akan dikerjakannya.
- 2) Menentukan arah perbuatan, yakni ke tujuan yang akan dicapai.
- 3) Menyeleksi perbuatan, yakni menentukan perbuatan-perbuatan apa yang harus dikerjakan yang sesuai guna mencapai tujuan.⁹⁹

d. Daya penarik

Motif sosial, dapat menjadi faktor yang membangkitkan minat melakukan suatu aktivitas tertentu. Misalnya, ingin mendapatkan penghargaan dari masyarakat, ingin mendapat penerimaan dan

⁹⁷ Rudy Haryono dan Mahmud Mahyong, *Kamus Lengkap Inggris Indonesia – Indonesia Inggris*, Surabaya: Cipta Media, 2000, h. 242.

⁹⁸ Sarlito Wirawan S., *Pengantar Psikologi Umum*, Jakarta: Bulan Bintang, 2006, h. 57

⁹⁹ Sarlito Wirawan S., *Pengantar Psikologi Umum*, h. 58

perhatian dari orang lain.¹⁰⁰

Telah dijelaskan di atas bahwa motif adalah daya penggerak dari dalam diri subyek, sedangkan motif sosial di sini adalah daya penggerak dari luar diri subyek atau daya penarik minat yang berasal dari lingkungan subyek.

Beberapa hal dapat diusahakan untuk membangkitkan minat belajar pada anak yaitu pemilihan bahan pengajaran yang berarti bagi anak, menciptakan kegiatan belajar yang dapat membangkitkan dorongan untuk menemukan, menerjemahkan apa yang akan diajarkan dalam bentuk pikiran yang sesuai dengan tingkat perkembangan anak. Sesuatu bahan pengajaran yang berarti bagi anak yang disajikan dalam bentuk yang sesuai dengan tingkat kemampuan berpikir anak dan disampaikan dalam bentuk anak lebih aktif, anak banyak terlibat dalam proses belajar dapat membangkitkan motif belajar yang lebih berjangka panjang.¹⁰¹

G. Rumusan Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban yang bersifat sementara terhadap permasalahan penelitian sampai peneliti terbukti melalui data yang terkumpul.¹⁰² Oleh karena itu, hipotesis merupakan kesimpulan yang mungkin benar atau mungkin salah, yang masih perlu diuji kebenarannya.¹⁰³

¹⁰⁰ Abdul Rahman Shaleh & Muhib Abdul Wahab, *Psikologi: Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*, Jakarta: Kencana, 2004, h. 26

¹⁰¹ Nana Syaodih Sukmadinata, *Pengembangan Kurikulum Teori dan Praktek*, Remaja Bandung: Rosda Karya, 2007, h. 146

¹⁰² Nana Syaodih Sukmadinata, *Pengembangan Kurikulum Teori dan Praktek*, h. 64.

¹⁰³ Sutrisno Hadi, *Metodologi Research*, Jilid I, Yogyakarta: Andi Offset, 2000, h. 63

Adapun ^{hipotesis} yang akan diajukan dalam penelitian ini adalah Ada pengaruh antara *augmented product* simpanan mudharabah terhadap minat anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian dan Sumber Data

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan, dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Dalam penelitian ini pembahasan akan menitikberatkan bagaimana pengaruh *augmented product* simpanan mudharabah terhadap minat anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal.

2. Sumber Data

Pengambilan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Sumber Data Primer

Jenis data primer adalah data pokok yang berkaitan dan diperoleh secara langsung dari obyek penelitian. Sedangkan sumber data primer adalah sumber data yang dapat memberikan data penelitian secara langsung.¹⁰⁴ Sumber data primer dalam penelitian ini adalah hasil angket dari anggota KSPPS Bismillah Weleri Kendal.

b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah data yang diperoleh lewat pihak lain, tidak langsung diperoleh oleh peneliti dari subyek penelitiannya.¹⁰⁵ Atau dengan kata lain dapat pula didefinisikan sebagai sumber yang

¹⁰⁴ P. Joko Subagyo, *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta, 2004, h. 87

¹⁰⁵ Saifuddin Azwar, *Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2002, h. 91.

dapat memberikan informasi/data tambahan yang dapat memperkuat data pokok yang menjadi sumber data primer adalah data dari KSPPS Bismillah Weleri Kendal.

B. Populasi dan Sampel

Populasi

Populasi merupakan keseluruhan dari obyek penelitian.¹⁰⁶ Obyek penelitian dalam penelitian ini adalah pengusaha kecil dan menengah yang menjadi anggota KSPPS Bismillah Weleri Kendal. Adapun jumlah konsumen pada tahun 2017 adalah sejumlah 736, yang selanjutnya disebut sebagai populasi.¹⁰⁷

Sampel

Jumlah individu yang masuk dalam populasi cukup besar, maka penulis hanya akan mengambil obyek penelitian sebagian kecil saja, sebagai wakil-wakil dari populasi. Wakil dari populasi yang menjadi obyek penelitian disebut sampel penelitian, dan dalam penelitian ini penulis mengkaitkan dengan pendapat Sutrisno Hadi yang menyatakan bahwa sampel merupakan bagian yang di ambil dari populasi yang dijadikan sebagai sasaran dari populasi.¹⁰⁸

Di sisi lain, prosedur atau cara pengambilan sampel menurut Suharsimi Arikunto menyatakan jika subyeknya kurang dari 100, maka lebih baik di ambil semuanya sehingga merupakan penelitian populasi,

¹⁰⁶ Saifuddin Azwar, *Metodologi Penelitian*, h. 102

¹⁰⁷ Dokumentasi anggota BMT Bismillah Sukorejo Kendal, dikutip pada tanggal 03 Agustus 2017

¹⁰⁸ Sutrisno Hadi, *Statistik Jilid II*, Yogyakarta: Andi, 2001, h. 104.

jika subyeknya besar dapat di ambil antara 10%-15% atau 20%-25% atau lebih.¹⁰⁹

Dari sejumlah populasi sebanyak 736 anggota pada tahun 2017, dalam penelitian ini, penulis akan mengambil sampel sebesar 10% yaitu sejumlah 74 konsumen.

Agar representatif dalam pengambilan sampel digunakan tehnik *random sampling*, yaitu pengambilan sampel secara random atau tanpa pandang bulu, artinya individu dalam populasinya baik secara sendiri-sendiri atau bersama-sama diberi kesempatan yang sama untuk dipilih menjadi anggota sampel.¹¹⁰

C. Teknik Pengumpulan Data

Beberapa teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Metode angket atau kuesioner

Angket adalah suatu daftar pertanyaan atau pernyataan tentang topik tertentu yang diberikan kepada subjek. Baik secara individu atau kompleks, untuk mendapatkan informasi tertentu, seperti prefensi, keyakinan, minat dan perilaku.¹¹¹ Metode ini peneliti gunakan untuk memperoleh data yang terkait dengan variabel X yaitu pengaruh *augmented product* simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal, dan variabel Y yaitu minat anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal.

¹⁰⁹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta, 2006, h. 107.

¹¹⁰ Sutrisno Hadi, *Statistik Jilid II*, h. 75

¹¹¹ Saifuddin Azwar, *Metodologi Penelitian*, h. 128.

Bentuk angket yang digunakan peneliti adalah angket tertutup yaitu pertanyaan yang mengharapkan jawaban singkat atau mengharapkan responden untuk memilih salah satu alternatif jawaban dari setiap pertanyaan yang telah tersedia.¹¹²

2. Dokumentasi

Metode dokumentasi yaitu mencari data-data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, legger, agenda, dan sebagainya.¹¹³ Metode ini digunakan untuk mencari data yang berkaitan dengan profil, jumlah karyawan dan produk KSPPS Bismillah Weleri Kendal.

D. Teknik Analisis Data

Analisis di dalam penelitian ini ada beberapa hal yang digunakan untuk mengetahui pengaruh pengetahuan tentang sistem mudharabah terhadap motivasi pengusaha kecil dan menengah menjadi anggota KSPPS Bismillah Weleri Kendal diantaranya yaitu menggunakan analisis:

1. Validitas

Validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat-tingkat kevalidan atau kesahihan suatu instrumen. Sebuah instrumen dikatakan valid apabila mampu mengukur apa yang diinginkan dan dapat mengungkapkan data dari variabel yang diteliti. Agar diperoleh keberhasilan instrumen, maka sebelum instrumen digunakan sebagai alat pengumpulan data dilakukan uji coba. Uji validitas instrumen digunakan

¹¹² Saifuddin Azwar, *Metodologi Penelitian*, h. 130

¹¹³ Saifuddin Azwar, *Metodologi Penelitian*, h. 206

teknik uji validitas internal yaitu dengan menguji kesesuaian antara bagian instrumen secara keseluruhan.¹¹⁴ Dalam penelitian ini digunakan analisis butir yaitu dengan mengkorelasikan skor tiap butir pertanyaan dengan skor total, kemudian dikonsultasikan dengan tabel r dengan taraf signifikan 95%.

2. Reabilitas

Reliabilitas merupakan suatu alat pengukur dengan derajat keajegan, suatu kuesioner disebut *reliable* atau handal jika jawaban-jawaban konsisten.¹¹⁵ Untuk uji reliabilitas instrumen, digunakan rumus Alpha dari Cronbach sebagai berikut:

$$r = \left[\frac{k}{(k-1)} \right] \left[1 - \frac{\sum \sigma_b^2}{\sigma_t^2} \right]$$

Keterangan:

r = koefisien reliabilitas instrument (cronbach alpha)

k = banyaknya butir pertanyaan atau banyaknya soal

$\sum \sigma_b^2$ = total varians butir

σ_t^2 = total varians

3. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas data dilakukan untuk membuktikan bahwa data berdistribusi normal atau tidak. Uji normalitas dalam penelitian ini

¹¹⁴ Sugiyono, *Statistika Untuk Penelitian*, Bandung: Alfabeta, 2007, h. 129

¹¹⁵ Sugiyono, *Statistika Untuk Penelitian*, h. 132

menggunakan teknik *one sample kolmogorov-smirnow Z* dengan bantuan komputer program SPSS 16.0.¹¹⁶

b. Uji Linearitas

Selain uji normalitas, asumsi yang dipengaruhi dalam teknik korelasi adalah uji linearitas. Uji linearitas dalam penelitian ini menggunakan analisis varian dengan bantuan komputer program SPSS 16.0.¹¹⁷

c. Uji Homogenitas

Uji homogenitas digunakan untuk mengetahui apakah beberapa varian populasi adalah sama atau tidak. Adapun kriteria uji homogenitas, jika nilai r (*probability value/critical value*) lebih besar dari tingkat α (nilai α yaitu 0,05), maka tidak homogen dan sebaliknya jika nilai r (*probability value/critical value*) lebih kecil dari tingkat α (nilai α yaitu 0,05), maka homogen.¹¹⁸

4. Analisis Deskriptif

Data penelitian yang terkumpul, dianalisa dan diinterpretasikan untuk menguji hipotesa-hipotesa yang telah dirumuskan. Dimana cara menganalisa hasil penelitian disini dengan menggunakan analisis deskriptif. Analisis ini bertujuan mengubah kumpulan data mentah menjadi bentuk yang sudah dipahami, dalam bentuk informasi yang lebih ringkas. Artinya, manajer sebagai pengguna mudah memperoleh deskripsi atau gambaran

¹¹⁶ Nana Sudjana, *Penelitian dan Penilaian Pendidikan*, Bandung: PT. Sinar Baru Algensindo, 2001, h. 289

¹¹⁷ Nana Sudjana, *Penelitian dan Penilaian Pendidikan*, h. 287

¹¹⁸ Suliyanto, *Analisis Data dalam Aplikasi Pemasaran*. Bogor: PT. Ghalia Indonesia, 2005, h. 73

jika hasil informasi diubah menjadi analisis deskriptif. Data mentah yang cukup bervariasi bernilai sulit dan kurang bermakna, sebab periset harus mengartikan data tiap responden satu-persatu.

5. Analisis Regresi

Analisis Regresi merupakan salah satu analisis yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh suatu variabel terhadap variabel lain.¹¹⁹ Dalam analisis regresi, variabel yang mempengaruhi disebut Independent variabel (variabel bebas) dan variabel yang dipengaruhi disebut Dependent Variabel (variabel terikat). Jika dalam persamaan regresi hanya terdapat satu variabel bebas dan satu variabel terikat, maka disebut sebagai persamaan regresi sederhana, sedangkan jika variabel bebasnya lebih dari satu, maka disebut sebagai persamaan regresi berganda.

Karena dalam penelitian ini menggunakan satu variabel independent dan satu variabel dependent, maka analisis yang digunakan adalah koefisien regresi sederhana.

6. Menguji Hipotesis

a. Uji T

Untuk mengetahui adakah pengaruh *augmented product* simpanan mudharabah terhadap minat anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal

Ho diterima: apabila $T_{hitung} < T_{tabel}$, berarti bahwa *augmented product* simpanan mudharabah berpengaruh secara parsial terhadap minat anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal

¹¹⁹ Sutrisno Hadi, *Analisis Regresi*, Yogyakarta: Andi Offset, 2001, h. 4.

Ho tidak dapat diterima: apabila $T_{hitung} > T_{tabel}$, berarti bahwa *augmented product* simpanan mudharabah tidak berpengaruh secara parsial terhadap minat anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal.

b. Uji F

Untuk mengetahui pengetahuan tentang *augmented product* simpanan mudharabah berpengaruh secara simultan terhadap minat anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal.

Ho diterima: apabila $F_{hitung} < F_{tabel}$, berarti bahwa *augmented product* simpanan mudharabah secara simultan terhadap minat anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal.

Ho tidak dapat diterima: apabila $F_{hitung} > F_{tabel}$ berarti bahwa *augmented product* simpanan mudharabah tidak berpengaruh secara simultan terhadap minat anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal.

E. Definisi Operasional Variabel dan Pengukuran Penelitian

Berdasarkan obyek penelitian dan metode penelitian yang digunakan, maka dibawah ini diungkapkan operasional variabel penelitian adalah sebagai berikut:

1. Variabel Bebas atau X (*Independent Variable*)

Variabel Bebas (*Independent Variable*) adalah merupakan Variabel X atau Variabel yang mempengaruhi. Variabel bebas yang dimaksud dalam penelitian ini adalah *augmented product* simpanan

mudharabah

Untuk definisi operasional variabel dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel 3.1
Variabel, Definisi, Indikator dan Skala Pengukuran Variabel Penelitian

Variabel Penelitian	Definisi	Indikator	Skala pengukuran
<i>Augmented product</i> simpanan mudharabah	Augmented product (produk tambahan), yaitu berbagai atribut produk simpanan mudharabah KSPPS Bismillah Weleri Kendal yang dilengkapi atau ditambahkan berbagai manfaat sehingga memberikan	1) Undian berhadiah 2) Jemput bola 3) Bagi hasil yang kompetitif 4) <i>Resceduling</i>	Diukur menggunakan angket skala likert

	tambahan		
	kepuasan		

2. Variabel Terikat (*Dependent Variabel*)

Variabel Terikat (*Dependent Variabel*) adalah merupakan variabel Y atau variabel yang terkena pengaruh, yang dimaksud variabel terikat dalam penelitian ini adalah minat anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal.

Untuk definisi operasional variabel dapat di lihat dalam tabel berikut:

Tabel 3.2
Variabel, Definisi, Indikator dan Skala Pengukuran Variabel Penelitian

Variabel Penelitian	Definisi	Indikator	Skala pengukuran
Minat anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal	Minat anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal adalah perhatian kesukaan (kecenderungan hati) kepada sesuatu, keinginan Seseorang menjadi anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal dan mengikuti aturan yang ditetapkan oleh pengusaha	1. Perhatian terhadap simpanan mudharabah 2. Perasaan senang mengikuti simpanan mudharabah 3. Motif mengikuti simpanan mudharabah 4. Daya penarik	Diukur menggunakan angket skala likert

	kecil dan menengah menjadi anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal	mengikuti simpanan mudharabah	
--	--	-------------------------------------	--

BAB IV

**PENGARUH *AUGMENTED PRODUCT* SIMPANAN MUDHARABAH
TERHADAP MINAT ANGGOTA DI KSPPS BISMILLAH WELERI
KENDAL**

A. Gambaran Umum KSPPS Bismillah Weleri Kendal

1. Sejarah Berdiri dan Perkembangan KSPPS Bismillah Weleri Kendal

Embrio koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syari'ah (KSPPS) bismillah dimulai dari kegelisahan akan kemiskinan, kesenjangan sosial dan keterbelakangan umat islam, serta sistem kapitalis yang telah begitu mengakar dan sangat familer dalam kehidupan masyarakat kita yang mayoritas muslim, mendorong para aktivis da'wah untuk ikut terjun memperbaiki kondisi.

Atas peran dan dorongan dan DD republika melalui FES (forum ekonomi syari'ah), pada tanggal 4 february 1996 di sebuah kota kecamatan bernama sukorejo yang jauh dari kota kendal diresmikan LKM BMT bismillah sebagai bagian dari gerakan da'wah ekonomi islam yang di motori para da'i penggiat da'wah pedesaan, dengan visi "menjadi lembaga keuangan mikro terpercaya, sesuai nilai islam, yang mampu melayani anggota dan masyarakat lingkungannya mencapai kehidupan yang penuh rahmat dan kesejahteraan" dan misi awalnya adalah "3G (gerakan pembebasan dari ekonomi ribawi, gerakan pemberdayaan dari ekonomi

ribawi, dan gerakan keadilan)”.¹²⁰

Sebagai salah satu lembaga keuangan syari’ah, KSPPS BISMILLAH merasa turut bertanggung jawab untuk menumbuhkan partisipasi masyarakat dalam bidang sosial, ekonomi, budaya, lingkungan, teknologi dan informasi, serta memberdayakan dan memajukan perekonomian rakyat yang dilandasi semangat kerjasama dan dijiwai sifat profesionalisme dengan berpegang teguh kepada prinsip kejujuran, kebenaran, keadilan, tanggung jawab, dan nilai Islam.

KSPPS BISMILLAH resmi melakukan operasionalnya pada tanggal 4 februari 1996, dengan modal awal untuk operasional sebesar Rp. 2.000.000,- dikelola 3 (tiga) orang pengelola. Berkat rahmat dan karunia Allah SWT, KSPPS BISMILLAH per Desember 2015 telah membukukan asset sebesar ±Rp. 48 Miliar dan mampu menyerap tenaga kerja muda sebanyak 60 (enam puluh) orang. Selama 20 tahun, BMT Bismillah telah mengalami berbagai perubahan dari segi badan hukum.¹²¹

2. Regulasi Hukum dari KSPPS Bismillah Weleri Kendal

Koperasi syari’ah merupakan koperasi yang menjalankan usaha di bidang simpan pinjam dan pembiayaan yang menggunakan prinsip-prinsip syari’ah. Di masa lalu koperasi syari’ah identik dengan baitul mal wattamwil (BMT), namun demikian dalam perkembangannya koperasi syari’ah tumbuh sangat beragam dengan variasi nama yang tidak seragam, diantaranya berjenis lembaga keuangan mikro syari’ah, koperasi serba

¹²⁰ Dokumentasi KSPPS Bismillah Weleri Kendal yang dikutip pada tanggal 25 April 2018

¹²¹ Dokumentasi KSPPS Bismillah Weleri Kendal yang dikutip pada tanggal 25 April 2018

usaha syari'ah (KSUS) dan koperasi jasa keuangan syari'ah (KJKS).¹²²

KJKS merupakan bentuk badan hukum yang berlaku bagi lembaga keuangan mikro syari'ah (LKMS) berupa baitul mal wat tamwil (BMT). Munculnya badan hukum KJKS merupakan bentuk keterpaksaan dari tidak adanya payung hukum dari BMT, padahal secara faktual pertumbuhan BMT di indonesia semakin hari semakin meningkat pesat.

Terbitnya keputusan menteri negara koperasi dan usaha kecil dan menengah RI Nomor 91/kep/ M.KUKM/XI/2004 tentang petunjuk pelaksanaan kegiatan usaha koperasi jasa keuangan syari'ah (KJKS) memaksa setiap BMT untuk merubah dirinya menjadi KJKS. Keharusan merubah diri dari BMT menjadi KJKS menimbulkan suatu konsekuensi yuridis yakni bahwa seluruh aturan main yang ada dalam BMT, baik tata cara pendirian, pengelolaan dan pengawasan harus mengacu pada peraturan perundang-undangan yang mengatur tentang perkopersian. Hal ini bertujuan agar tercipta suatu kepastian hukum, perlindungan hukum serta menjaga kepercayaan masyarakat khususnya anggota koperasi.¹²³

Pada tanggal 25 september 2015, pemerintah menerbitkan peraturan menteri koperasi dan usaha kecil menengah republik indonesia nomor 16/per/M.KUHM/IX/2015 tentang pelaksanaan kegiatan usaha simpan pinjam dan pembiayaan syari'ah oleh koperasi. Peraturan menteri ini merubah status KJKS kepada KSPPPS (koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syari'ah) dengan menghapus keputusan menteri negara

¹²² Dokumentasi KSPPS Bismillah Weleri Kendal yang dikutip pada tanggal 25 April 2018

¹²³ Dokumentasi KSPPS Bismillah Weleri Kendal yang dikutip pada tanggal 25 April 2018

koperasi dan usaha kecil menengah RI Nomor 91/kep/ M.KUKM/XI/2004 tentang petunjuk pelaksanaan kegiatan usaha koperasi jasa keuangan syaria'ah (KJKS) dan peraturan menteri negara koperasi dan UKM RI Nomor: 35.2/PER/M>KUKM/X/2007 tentang pedoman standar operasional manajemen koperasi jasa keuangan syaria'ah (KJKS) dan unit jasa keuangan syaria'ah (UJKS).¹²⁴

KSPPS bismillah sendiri pada awal berdirinya berbadan hukum kopontren (koperasi pondok pesantren) dengan No. 13149/BH/KWK.II/VII/97. Setelah perubahan anggaran dasar (PAD) KJKS BMT bismillah No. 19/PAD/XIV/II?2014 berubah menjadi KSPPPS bismillah dengan nomor badan hukum: 029/PAD/XIV/III/2016 pada tanggal 31 maret 2016.

Berdasarkan UUD 1945 dan pancasila, sistem perekonomian yang berlaku di indonesia adalah sistem ekonomi yang berorientasi untuk pemenuhan kebutuhan rakyat banyak dan dilakukan oleh rakyat banyak (sistem ekonomi kerakyatan). Sistem ekonomi kerakyatan ini adalah merupakan cita-cita yang harus diwujudkan dalam kehidupan sehari-hari oleh segenap warga dan negara indonesia.¹²⁵

Kegiatan usaha mikro atau kecil memiliki peran yang strategis baik secara ekonomi maupun sosial politik. Kegiatan ekonomi level mikro dan kecil ini mampu menyerap 67,3 % dari total tenaga kerja yang ada sehingga peningkatan keberdayaan mereka mampu menjawab

¹²⁴ Dokumentasi KSPPS Bismillah Weleri Kendal yang dikutip pada tanggal 25 April 2018

¹²⁵ Dokumentasi KSPPS Bismillah Weleri Kendal yang dikutip pada tanggal 25 April 2018

permasalahan pengangguran yang ada di negeri ini.

Sistem perbankan di negara kita memungkinkan bank/lembaga keuangan (baik bank pemerintah atau bank swasta) melalui cabang-cabang serta kantor kasnya yang tersebar di daerah kabupaten hingga kecamatan menarik dana dari seluruh lapisan masyarakat. Namun tetapi dari dana yang berhasil dihimpun tadi hanya sebagian kecil saja yang kembali kepada masyarakat dari mana dana itu berasal. Hal ini terbukti dari sulitnya pengusaha kecil/mikro (yang umumnya berada di perdesaan) untuk memperoleh kredit dari bank. Dengan kata lain selama ini telah terjadi pelarian modal (capital flight) dari desa ke kota dan dari daerah ke pusat.

126

Untuk menghentikan pelarian modal tersebut diperlukan upaya-upaya konkret untuk menumbuhkan lembaga keuangan yang lebih memihak kepada masyarakat lapis bawah antara lain dengan menumbuhkan sebuah lembaga keuangan mikro syariah dengan konsep bagi hasil/jual beli.

Terjadi krisis moneter yang kemudian diikuti dengan tingginya suku bunga bank, membuktikan bahwa sistem bunga bank hanya memindahkan harta dari si miskin kepada si kaya, sistem bunga terbukti menghambat dunia usaha bahkan membuat para pengusaha gulung tikar atau paling tidak mengurangi jumlah karyawannya (PHK), di lain pihak perbankan sendiri mengalami kerugian yang sangat besar akibat negative

¹²⁶ Dokumentasi KSPPS Bismillah Weleri Kendal yang dikutip pada tanggal 25 April 2018

spread, sehingga puluhan bank konvensional harus diselamatkan oleh pemerintah dengan bantuan likuiditas, dan puluhan bank konvensional lainnya terpaksa dilikuidasi. Ditutup. KSPPS bismillah dengan operasionalnya berdasarkan konsep bagi hasil/ jual beli diyakini dapat menjadi jalan keluar dari krisis ekonomi, dan yang telah teruji mampu bertahan dalam situasi krisis. Lebih jauh dipilihnya akad-akad syari'ah didasarkan pada pertimbangan:¹²⁷

- a. Keyakinan bahwa bunga uang adalah riba yang menurut syari'ah dilarang.
- b. Interaksi antara anggota dengan KSPPS bismillah bersifat setara, sukarela, dan lebih terbuka.
- c. Manajemen KSPPS bismillah dituntut untuk lebih transparan kepada khalayak anggotanya dan masyarakat pada umumnya tanpa batas-batas kerahasiaan KSPPS bismillah.
- d. Praktek akad berdasar syari'ah (dalam hal pengambilan profit pembiayaan oleh KSPPS bismillah terhadap anggotanya)
- e. Memungkinkan terjadinya "subsidi silang" antara pengusaha yang lebih kuat (baca: margin profit usahanya tinggi) dengan pengusaha yang lebih lemah.

3. Kelembagaan KSPPS Bismillah Weleri Kendal

- a. Aspek hukum KSPPS bismillah

Nama koperasi : BISMILLAH

¹²⁷ Dokumentasi KSPPS Bismillah Weleri Kendal yang dikutip pada tanggal 25 April 2018

Tanggal operasional : 4 Februari 1996
Nomor NPWP : 1.831.031.8-513.000
Nomor badan hukum : 029/PAD/XIV/III/2016
Tanggal badan hukum : 31 Maret 2016

b. Keanggotaan

Awal tahun 2014 : 779
Mutasi masuk : 738
Mutasi keluar : -
Akhir tahun 2015 : 1.517

c. Susunan pengurus

Ketua umum : Wiwi Mulyanta
Sekretaris : Bayu Suwanto
Bendahara : H. Moyong suroho

d. Susunan dewan pengawas

Ketua : Drs. H. Iskhaq
Pengawas 1 : H. Suwigyo
Pengawas 2 : H. Romadhon

e. Susunan dewan pengawas syari'ah

Ketua pengawas : H. Sutyono
Pengawas 1 : Nur Aziz Jazim, H

f. Manajer cabang

Manajer Cabang Sukorejo : Eli Suryanti
Manajer Cabang Weleri : M. Choirudin

Manajer Cabang Ngadirejo	: Agus Suhartadi
Manajer Cabang Parakan	: Marsudi
Manajer Cabang Cepiring	: Kuswanto
Manajer Cabang Rowosari	: Nur Rokhim. ¹²⁸

4. Visi dan Misi KSPPS Bismillah Weleri Kendal

Visi : “Menjadi lembaga keuangan mikro terpercaya sesuai nilai islam, yang mampu melayani anggota dan masyarakat lingkungannya mencapai kehidupan yang penuh rahmat dan kesejahteraan”.

Misi : a. Mengembangkan KKSPPS bismillah sebagai lembaga profesional yang berdasarkan nilai islam.
 b. Fokus da’wah pada ekonomi syari’ah
 c. Pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui baitul mal
 d. Membantu pengembangan dan permodalan usaha mikro kecil.¹²⁹

5. Cakupan Operasional KSPPS Bismillah Weleri Kendal

a. Simpanan

1) Simpanan bismillah

Simpanan bismillah adalah prosuk unggulan yang ditawarkan oleh KSPPS bismillah. Simpanan bismillah menggunakan prinsip bagi hasil dimana dana yang anda simpan akan diinvestasikan ke berbagai sektor usaha. Namun jangan takut, simpanan bismillah dapat diambil setiap saat sesuai kebutuhan

¹²⁸ Dokumentasi KSPPS Bismillah Weleri Kendal yang dikutip pada tanggal 25 April 2018

¹²⁹ Dokumentasi KSPPS Bismillah Weleri Kendal yang dikutip pada tanggal 25 April 2018

anda.¹³⁰

2) Simpanan pendidikan (Tarbiyah)

Simpanan Tarbiyah, atau simpanan pendidikan adalah produk dari KSPPS Bismillah yang mempermudah anda untuk merencanakan dana pendidikan untuk putra-putri anda. Perencanaan yang baik dalam pendidikan akan mempermudah putra-putri kita dalam menggapai cita-cita mereka. KSPPS Bismillah menawarkan produk berupa simpanan tarbiyah untuk membantu anda dalam merencanakan biaya pendidikan bagi putra-putri anda. Rencanakan yang terbaik untuk masa depan putra-putri kita menjadi lebih baik.¹³¹

3) Simpanan qurban

Simpanan qurban merupakan produk KSPPS Bismillah dengan penawaran memberikan kemudahan untuk berqurban. Suatu kebanggaan untuk setiap muslim mampu berqurban. KSPPS Bismillah dengan program simpanan qurban ini menawarkan kemudahan, hanya dengan Rp. 2.000,-/hari, anda sudah mampu untuk berqurban.

4) Simpanan berjangka

Simpanan berjangka adalah produk dari koperasi syari'ah Bismillah, dimana anda dapat menginvestasikan dana anda dengan jangka waktu tertentu, dan pastinya akan mendapat bagi hasil dari

¹³⁰ Dokumentasi KSPPS Bismillah Weleri Kendal yang dikutip pada tanggal 25 April 2018

¹³¹ Dokumentasi KSPPS Bismillah Weleri Kendal yang dikutip pada tanggal 25 April 2018

dana yang anda simpan. Kerja sama yang saling menguntungkan untuk anda dan mampu berguna untuk orang lain.¹³²

5) Simpanan Haji Dan Umrah

Simpanan haji dan umrah adalah program simpanan dari KSPPS Bismillah bagi anda yang ingin menunaikan ibadah haji dan umrah. Bekerja sama dengan PBMT travel, perjalanan ibadah haji dan umrah anda pasti lebih khidmat. Setoran untuk simpanan haji dan umrah Rp. 40.000,-/hari.¹³³

6) Ta'awun motor/armot

Simpanan armot adalah program ta'awun dari KSPPS Bismillah untuk menjawab persaingan kredit motor yang kian marak saat ini. KSPPS Bismillah memberikan solusi kepada masyarakat yang ingin memiliki motor namun belum memiliki uang yang cukup. Berbeda dengan "kredit motor" arisan motor lebih ringan karena tidak berbunga karena armot ini menggunakan sistem "ta".¹³⁴

7) Simpanan wisata

Simpanan wisata adalah program simpanan KSPPS Bismillah dimana anggota mendapatkan hadiah perhijab wisata gratis dan uang yang disimpan tidak dipotong apapun. Jadi uang tetap utuh namun bisa berwisata. Para anggota hanya mewajibkan

¹³² Dokumentasi KSPPS Bismillah Weleri Kendal yang dikutip pada tanggal 25 April 2018

¹³³ Dokumentasi KSPPS Bismillah Weleri Kendal yang dikutip pada tanggal 25 April 2018

¹³⁴ Dokumentasi KSPPS Bismillah Weleri Kendal yang dikutip pada tanggal 25 April 2018

menyetor uang sebesar Rp. 200.000 x 20 bulan.¹³⁵

b. Pembiayaan

1) Musyarokah

Musyarokah adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai kesepakatan. Pembiayaan ini diberikan kepada para pelaku usaha mikro dan kecil, sebagian besar pedagang pasar, yang membutuhkan tambahan modal. KSPPS Bismillah berhak memperoleh bagi hasil atas laba yang diperoleh dengan nisbah tertentu. Untuk pembiayaan lebih dari Rp1.000.000,- (satu juta rupiah) harus disertai agunan berupa aset yang minimal senilai besarnya pembiayaan.¹³⁶

2) Murobahah

Murobahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan (profit margin) yang disepakati. Anggota yang ingin membeli suatu barang tertentu namun tidak memiliki uang atau terbatas uang yang dimilikinya dapat mengajukan pembiayaan dengan akad ini. KSPPS Bismillah berhak atas margin tertentu sesuai dengan kesepakatan. Jika pembelian barang yang dipesan anggota akan dilakukan sendiri oleh anggota, maka harus

¹³⁵ Dokumentasi KSPPS Bismillah Weleri Kendal yang dikutip pada tanggal 25 April 2018

¹³⁶ Dokumentasi KSPPS Bismillah Weleri Kendal yang dikutip pada tanggal 25 April 2018

dibuat akad wakalah terlebih dahulu.¹³⁷

3) Mudhorobah

Mudhorobah adalah akad kerjasama antara dua pihak dimana pihak pertama (KSPPS Bismillah) menyediakan modal dan pihak kedua (anggota) menjadi pengelola. KSPPS Bismillah memberikan pembiayaan ini bagi seorang atau sekelompok orang yang memiliki kemampuan untuk menjalankan sebuah usaha namun tidak memiliki modal. KSPPS Bismillah memperoleh hak bagi hasil dengan nisbah yang telah disepakati. Pembiayaan jenis ini biasanya bersifat jangka pendek atau proyek.¹³⁸

4) Qordhul Hasan

Pembiayaan ini merupakan pembiayaan tanpa tambahan apapun bagi KSPPS Bismillah, Biasanya berupa dana talangan untuk jangka waktu pendek yang diberikan kepada anggota tertentu yang memiliki rekam jejak baik dan dalam keadaan mendesak, Untuk pengurus dan pengelola, pembiayaan ini dapat diberikan untuk kebutuhan kesehatan atau pendidikan.¹³⁹

B. Deskripsi Variabel-Variabel Penelitian

Variabel dalam penelitian ini terdiri dari variabel x (Independen) dan variabel y (Dependen). Data variabel-variabel tersebut diperoleh dari hasil angket yang telah disebar, untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

1. *Augmented Product* Simpanan Mudharabah

¹³⁷ Dokumentasi KSPPS Bismillah Weleri Kendal yang dikutip pada tanggal 25 April 2018

¹³⁸ Dokumentasi KSPPS Bismillah Weleri Kendal yang dikutip pada tanggal 25 April 2018

¹³⁹ Dokumentasi KSPPS Bismillah Weleri Kendal yang dikutip pada tanggal 25 April 2018

Secara terperinci hasil analisis untuk tanggapan responden tiap indikator produk variabel *Augmented Product* Simpanan Mudharabah diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 4.1
Variabel *Augmented Product* Simpanan Mudharabah Indikator tentang Undian berhadiah

No	Item Pertanyaan	SS		S		N		TS		STS	
		N	Jml (%)	N	Jml (%)	N	Jml (%)	N	Jml (%)	N	Jml (%)
1.	Program simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal banyak sekali program hadiahnya	14	18.9%	26	35.1%	29	39.2%	5	6.8%	0	0.0 %
2.	Setiap anggota memperoleh kesempatan yang sama dalam program hadiah pada simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal	21	28.4%	26	35.1%	22	39.2%	5	6.8%	0	0.0 %
3	Hadiah yang diberikan dalam simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal sangat menarik	20	27.0%	26	35.1%	22	39.2%	5	6.8%	0	0.0 %
4	Undian berhadiah yang dilakukan pada simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal transparan	17	23.0%	26	35.1%	23	39.2%	5	6.8%	0	0.0 %
5	Undian berhadiah simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal tidak kontinyu	13	17.6%	26	35.1%	25	39.2%	5	6.8%	0	0.0 %
Jumlah Keseluruhan		85	114.9 %	144	194.6 %	121	163.5 %	20	27.0%	0	0.0 %

Sumber: Data Primer yang diolah 2018

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui variabel *Augmented Product* Simpanan Mudharabah indikator tentang Undian berhadiah 114.9% responden sangat setuju, 194.6% responden setuju, 163.5% responden netral, 27.0% tidak setuju dan 0.0% responden sangat tidak

setuju Simpanan Mudharabah indikator tentang Undian berhadiah.

Tabel 4.2
Variabel *Augmented Product* Simpanan Mudharabah indikator tentang Jemput bola

No	Item Pertanyaan	SS		S		N		TS		STS	
		N	Jml (%)	N	Jml (%)	N	Jml (%)	N	Jml (%)	N	Jml (%)
6	Petugas KSPPS Bismillah Weleri Kendal berkeliling kampung untuk menawarkan simpanan mudharabah	14	18.9%	25	33.8%	33	44.6%	2	2.7%	0	0.0%
7	Petugas KSPPS Bismillah Weleri Kendal siap sedia jika mengambil tabungan mudharabah anggota ke rumah-rumah	11	18.9%	34	33.8%	23	44.6%	2	2.7%	1	1.4%
8	Petugas KSPPS Bismillah Weleri Kendal memberikan setiap informasi tabungan mudharabah anggota ke rumah-rumah	15	18.9%	34	33.8%	18	44.6%	2	2.7%	0	0.0%
9	Petugas KSPPS Bismillah Weleri Kendal lebih mendahulukan anggota yang memiliki tabungan mudharabah banyak dari pada yang sedikit sehingga pelayanan pada penabung kecil kurang maksimal	16	18.9%	26	33.8%	26	44.6%	2	2.7%	1	1.4%
10	Petugas KSPPS Bismillah Weleri Kendal kurang kooperatif ketika ada protes dari anggota ketika penarikan di rumah dan menyarankan anggota ke kantor	20	18.9%	25	33.8%	25	44.6%	2	2.7%	0	0.0%
Jumlah Keseluruhan		76	102.7%	144	194.6%	125	168.9%	23	31.1%	2	2.8%

Sumber: Data Primer yang diolah 2018

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui variabel *Augmented Product* Simpanan Mudharabah indikator tentang Jemput bola secara keseluruhan 102.7% responden sangat setuju, 194.6% responden setuju,

168.9% responden netral, 31.1% tidak setuju dan 2.8% responden sangat tidak setuju Simpanan Mudharabah indikator tentang Jemput bola.

Tabel 4.3
Variabel *Augmented Product* Simpanan Mudharabah indikator tentang Bagi hasil yang kompetitif

No	Item Pertanyaan	SS		S		N		TS		STS	
		N	Jml (%)	N	Jml (%)						
11	KSPPS Bismillah Weleri Kendal dalam simpanan mudharabah melakukan kesepakatan bagi hasil di awal akad	15	20.3%	25	33.8%	28	37.8%	6	8.1%	0	0%
12	Bagi hasil simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal ditentukan perhitungan bagi hasil di awal sehingga anggota mendapat informasi dengan jelas dengan pembiayaan yang dilakukan	18	24.3%	27	36.5%	28	35.1%	6	4.1%	0	0%
13	KSPPS Bismillah Weleri Kendal memberikan laporan keuntungan dari program simpanan mudharabah dan besaran bagi hasil pada anggota	15	20.3%	31	41.9%	28	29.7%	6	8.1%	0	0%
14	KSPPS Bismillah Weleri Kendal memberikan nisbah bagi hasil kepada anggota yang menabung simpanan mudharabah sesuai jumlah uang tabungan tanpa berdasarkan pembiayaan dan berdasarkan rasio keuntungan dari pembiayaan tersebut	19	25.7%	25	33.8%	28	36.5%	6	4.1%	0	0%
15	KSPPS Bismillah Weleri Kendal tidak memberikan nisbah bagi hasil simpanan mudharabah tidak berdasarkan prosentase	17	23.0%	27	36.5%	28	31.1%	6	9.5%	0	0%

yang sama dari awal sampai akhir keanggotaan, namun berubah setiap saat ketika terjadi keuntungan dan peningkatan pendapatan dari usaha yang dijalankan BMT											
Jumlah Keseluruhan	84	113.5 %	135	182.4 %	126	170.3 %	25	33.8%	0	0%	

Sumber: Data Primer yang diolah 2018

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui variabel *Augmented Product* Simpanan Mudharabah indikator tentang bagi hasil yang kompetitif secara keseluruhan 113.5% responden sangat setuju, 182.4% responden setuju, 170.3% responden netral, 33.8% tidak setuju dan 0.0% responden sangat tidak setuju Simpanan Mudharabah indikator tentang bagi hasil yang kompetitif.

Tabel 4.4
Variabel *Augmented Product* Simpanan Mudharabah
Indikator tentang *Rescheduling*

No	Item Pertanyaan	SS		S		N		TS		STS	
		N	Jml (%)	N	Jml (%)						
16	KSPPS Bismillah Weleri Kendal akan melakukan akad baru ketika terjadi kekeliruan simpanan mudharabah yang tidak dapat ditemukan jalan keluar, dengan kesepakatan bersama	13	17.6 %	22	29.7 %	30	40.5 %	7	9.5%	2	2.7 %
17	KSPPS Bismillah Weleri Kendal dalam program simpanan mudharabah akan melakukan akad baru dalam bagi hasil ketika mengalami peningkatan keuntungan atau	21	28.4 %	24	32.4 %	21	28.4 %	8	10.8 %	0	0.0 %

	kerugian										
18	KSPPS Bismillah Weleri Kendal dalam program simpanan mudharabah akan melakukan akad baru jika ada kekeliruan yang tidak sengaja baik oleh anggota atau oleh petugas	19	25.7 %	25	33.8 %	23	31.1 %	7	9.5%	0	0.0 %
19	Akad baru yang dilakukan KSPPS Bismillah Weleri Kendal dalam program simpanan mudharabah lebih banyak sesuai ketentuan BMT	14	18.9 %	31	41.9 %	21	28.4 %	8	10.8 %	0	0.0 %
20	Akad baru yang dilakukan KSPPS Bismillah Weleri Kendal dalam program simpanan mudharabah tidak merata pada semua anggota	19	25.7 %	16	21.6 %	34	45.9 %	4	5.4%	1	1.4 %
Jumlah Keseluruhan		86	116.2 %	118	159.5 %	129	174.3 %	34	45.9 %	3	4.1 %

Sumber: Data Primer yang diolah 2018

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui variabel *Augmented Product* Simpanan Mudharabah indikator tentang *Rescheduling* secara keseluruhan 116.2% responden sangat setuju, 159.5% responden setuju, 174.3% responden netral, 45.9% tidak setuju dan 4.1% responden sangat tidak setuju Simpanan Mudharabah indikator tentang *Resceduling*.

2. Minat anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal

Secara terperinci hasil analisis untuk tanggapan responden tiap indikator variabel Minat anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 4.5
Variabel Minat anggota Indikator
Perhatian terhadap simpanan mudharabah

No	Item Pertanyaan	SS		S		N		TS		STS	
		N	Jml (%)	N	Jml (%)	N	Jml (%)	N	Jml (%)	N	Jml (%)
1	Saya berusaha mengetahui setiap program simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal	21	28.4 %	28	37.8 %	21	28.4 %	4	5.4%	0	0.0 %
2	Saya melakukan akad dengan jelas ketika mengadakan transaksi simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal	18	24.3 %	29	39.2 %	21	28.4 %	6	8.1%	0	0.0 %
3	Saya selalu mengecek secara berkala simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal	20	27.0 %	19	25.7 %	27	36.5 %	8	10.8 %	0	0.0 %
4	Saya menanyakan dengan jelas sistem simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal	24	32.4 %	26	35.1 %	20	27.0 %	4	5.4%	0	0.0 %
5	Saya tidak menanyakan kepada petugas KSPPS Bismillah Weleri Kendal setelah setelah melakukan simpanan mudharab, karena malas	19	25.7 %	24	32.4 %	24	32.4 %	7	9.5%	0	0.0 %
Jumlah Keseluruhan		102	137.8 %	126	170.3 %	113	152.7 %	29	39.2 %	0	0.0 %

Sumber: Data Primer yang diolah 2018

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui variabel minat anggota indikator perhatian terhadap simpanan mudharabah secara keseluruhan 137.8% responden sangat setuju, 170.3% responden setuju, 152.7% responden netral, 39.2% tidak setuju dan 0.0% responden sangat tidak

setuju minat anggota indikator perhatian terhadap simpanan mudharabah.

Tabel 4.6
Variabel Keputusan Minat Anggota Indikator
Perasaan senang mengikuti simpanan mudharabah

No	Item Pertanyaan	SS		S		N		TS		STS	
		N	Jml (%)	N	Jml (%)	N	Jml (%)	N	Jml (%)	N	Jml (%)
6	Saya kurang mendukung program infak dan sedekah yang diadakan simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal karena tidak menguntungkan	21	28.4 %	23	31.1 %	24	32.4 %	6	8.1%	0	0.0 %
7	Saya hanya membaca laporan tahunan simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal pada bagian keuntungan saja, karena saya berinvestasi dan harus mendapatkan untung	16	21.6 %	31	41.9 %	23	31.1 %	4	5.4%	0	0.0 %
8	Saya merasa senang bisa mengikuti simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal	16	21.6 %	32	43.2 %	21	28.4 %	5	6.8%	0	0.0 %
9	Saya menjalankan aturan yang ditetapkan dalam simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal	18	24.3 %	29	39.2 %	22	29.7 %	5	6.8%	0	0.0 %
10	Saya sangat antusias jika diberikan informasi tentang sistem simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal	20	27.0 %	24	32.4 %	24	32.4 %	6	8.1%	0	0.0 %
Jumlah Keseluruhan		91	123.0 %	139	187.8 %	114	154.1 %	26	35.1 %	0	0.0 %

Sumber: Data Primer yang diolah 2018

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui variabel minat anggota indikator perasaan senang mengikuti simpanan mudharabah secara keseluruhan 123.0% responden sangat setuju, 187.8% responden setuju, 154.1% responden netral, 35.1% tidak setuju dan 0.0% responden sangat tidak setuju minat anggota indikator perasaan senang mengikuti simpanan mudharabah.

Tabel 4.7
Variabel Minat Anggota Indikator
Motif mengikuti simpanan mudharabah

No	Item Pertanyaan	SS		S		N		TS		STS	
		N	Jml (%)	N	Jml (%)						
11	Saya berusaha dengan senang hati mengikuti aturan dalam simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal	11	14.9 %	36	48.6 %	19	25.7 %	8	10.8 %	0	0.0 %
12	Saya kurang mematuhi aturan simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal jika tidak sesuai dengan akad awal	15	20.3 %	32	43.2 %	20	27.0 %	7	9.5 %	0	0.0 %
13	Saya akan melaporkan kehilangan buku simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal ketika benar-benar senggang waktu	13	17.6 %	31	41.9 %	23	31.1 %	7	9.5 %	0	0.0 %
14	Saya akan menambah simpanan simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal ketika ada peningkatan bagi hasil	18	24.3 %	27	36.5 %	26	35.1 %	3	4.1 %	0	0.0 %
15	Saya memanfaatkan simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah	10	13.5 %	30	40.5 %	32	43.2 %	2	2.7 %	0	0.0 %

Weleri Kendal untuk tabungan masa depan											
Jumlah Keseluruhan	67	90.5 %	15 6	210.8 %	12 0	162.2 %	27	36.5 %	0	0.0 %	

Sumber: Data Primer yang diolah 2018

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui variabel minat anggota indikator motif mengikuti simpanan mudharabah secara keseluruhan 90.5% responden sangat setuju, 210.8% responden setuju, 162.2% responden netral, 36.5% tidak setuju dan 0.0% responden sangat tidak setuju minat anggota indikator motif mengikuti simpanan mudharabah.

Tabel 4.8
Variabel Minat Anggota Indikator
Daya Penarik Mengikuti Simpanan Mudharabah

No	Item Pertanyaan	SS		S		N		TS		STS	
		N	Jml (%)	N	Jml (%)	N	Jml (%)	N	Jml (%)	N	Jml (%)
16	Saya selalu memanfaatkan simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal untuk persiapan biaya pendidikan anak	17	23.0 %	28	37.8 %	24	32.4 %	5	6.8%	0	0.0 %
17	Saya menabung simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal untuk menjadikan harta lebih aman dan berguna	22	29.7 %	21	28.4 %	25	33.8 %	6	8.1%	0	0.0 %
18	Saya simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal hanya sebagai syarat melakukan pembiayaan saja, karena bagi hasil terlalu sedikit	26	35.1 %	22	29.7 %	21	28.4 %	5	6.8%	0	0.0 %
19	Saya tidak melanjutkan simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah	23	31.1 %	31	41.9 %	18	24.3 %	2	2.7%	0	0.0 %

	Weleri Kendal setelah pembiayaan selesai										
20	Saya mengikuti simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal hanya karena terdesak tidak memiliki uang, sebagai syarat pembiayaan di BMT	22	29.7 %	26	35.1 %	24	32.4 %	2	2.7%	0	0.0 %
Jumlah Keseluruhan		110	148.6 %	128	173.0 %	112	151.4 %	20	27.0 %	0	0.0 %

Sumber: Data Primer yang diolah 2018

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui variabel minat anggota indikator daya penarik mengikuti simpanan mudharabah secara keseluruhan 148.6% responden sangat setuju, 173.0% responden setuju, 151.4% responden netral, 27.0% tidak setuju dan 0.0% responden sangat tidak setuju minat anggota indikator daya penarik mengikuti simpanan mudharabah

C. Uji Validitas dan Reliabilitas

1. Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Hal ini dapat dilakukan dengan uji signifikansi yang membandingkan nilai r hitung dengan nilai r tabel untuk *degree of freedom* (df) = $n - k$. Dalam hal ini n adalah jumlah sampel dan k adalah konstruk. Jika r hitung (untuk r tiap butir dapat dilihat pada kolom *corrected item - total correlation*) lebih besar dari t tabel dan nilai r

positif, maka butir atau pertanyaan tersebut dikatakan valid. Dalam penelitian ini $df = 50 - 1 = 49$ dengan alpha 0,05 didapat r tabel 0.281.

Hasil analisis dapat dilihat pada tabel 4.9 sebagai berikut:

Tabel 4.9
Hasil Uji Validitas Instrumen (variabel x)

Variabel	Item Pertanyaan	Corrected Item pertanyaan Total Correlation	r tabel	Ket.
Undian berhadiah	Pertanyaan 1	0.515	0.281	Valid
	Pertanyaan 2	0.420	0.281	Valid
	Pertanyaan 3	0.401	0.281	Valid
	Pertanyaan 4	0.404	0.281	Valid
	Pertanyaan 5	0.609	0.281	Valid
Jemput bola	Pertanyaan 6	0.617	0.281	Valid
	Pertanyaan 7	0.572	0.281	Valid
	Pertanyaan 8	0.611	0.281	Valid
	Pertanyaan 9	0.581	0.281	Valid
	Pertanyaan 10	0.653	0.281	Valid
Bagi hasil yang kompetitif	Pertanyaan 11	0.589	0.281	Valid
	Pertanyaan 12	0.645	0.281	Valid
	Pertanyaan 13	0.611	0.281	Valid
	Pertanyaan 14	0.589	0.281	Valid
	Pertanyaan 15	0.565	0.281	Valid
<i>Resceduling</i>	Pertanyaan 16	0.492	0.281	Valid
	Pertanyaan 17	0.406	0.281	Valid
	Pertanyaan 18	0.546	0.281	Valid
	Pertanyaan 19	0.544	0.281	Valid
	Pertanyaan 20	0.535	0.281	Valid

Sumber: Data Primer yang diolah, 2013

Dari tabel-tabel di atas dapat diketahui bahwa masing-masing item

pertanyaan memiliki r hitung $>$ dari r tabel (0.281) dan bernilai positif.

Dengan demikian butir pertanyaan tersebut dinyatakan valid.

Tabel 4.10
Hasil Uji Validitas Instrumen (variabel y)

Variabel	Item Pertanyaan	Corrected Item pertanyaan Total Correlation	r tabel	Ket.
Perhatian terhadap simpanan mudaharabah	Pertanyaan 1	0.603	0.281	Valid
	Pertanyaan 2	0.559	0.281	Valid
	Pertanyaan 3	0.588	0.281	Valid
	Pertanyaan 4	0.645	0.281	Valid
	Pertanyaan 5	0.636	0.281	Valid
Perasaan senang mengikuti simpanan mudaharabah	Pertanyaan 6	0.505	0.281	Valid
	Pertanyaan 7	0.560	0.281	Valid
	Pertanyaan 8	0.523	0.281	Valid
	Pertanyaan 9	0.536	0.281	Valid
	Pertanyaan 10	0.540	0.281	Valid
Motif mengikuti simpanan mudaharabah	Pertanyaan 11	0.515	0.281	Valid
	Pertanyaan 12	0.516	0.281	Valid
	Pertanyaan 13	0.529	0.281	Valid
	Pertanyaan 14	0.536	0.281	Valid
	Pertanyaan 15	0.537	0.281	Valid
Daya penarik mengikuti simpanan mudaharabah	Pertanyaan 16	0.650	0.281	Valid
	Pertanyaan 17	0.679	0.281	Valid
	Pertanyaan 18	0.536	0.281	Valid
	Pertanyaan 19	0.525	0.281	Valid
	Pertanyaan 20	0.556	0.281	Valid

Sumber: Data Primer yang diolah, 2018

Dari tabel-tabel di atas dapat diketahui bahwa masing-masing item pertanyaan memiliki r hitung $>$ dari r tabel (0.281) dan bernilai positif.

Dengan demikian butir pertanyaan tersebut dinyatakan valid.

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Untuk mengukur reliabilitas menggunakan uji statistik *cronbach alpha* (α). Suatu konstruk atau variabel dikatakan reliabel jika nilai *cronbach alpha* lebih dari 0,06 ($\alpha > 0,06$). Adapun hasil pengujian reliabilitas dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4.11
Hasil Uji Reliabilitas Instrumen

Variabel	Reliabilitas Coefficient	Alpha	Keterangan
<i>Augmented product</i> (X)	20 Item pertanyaan	0,875	Reliabel
Minat anggota (Y)	20 Item pertanyaan	0.885	Reliabel

Sumber: Data Primer yang diolah, 2013

Dari keterangan tabel di atas dapat diketahui bahwa masing-masing variabel memiliki *Cronbach Alpha* $> 0,60$. dengan demikian variabel *Augmented product* simpanan mudharabah dan Minat anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal dapat dikatakan reliabel.

D. Analisis Data dan Interpretasi Data

1. Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi yang memiliki fungsi untuk menjelaskan sejauh mana kemampuan variabel independen (*Augmented product* simpanan mudharabah) terhadap variabel dependen (minat anggota). Hasil olahan statistik yang dibantu program SPSS 17.0 *for windows* menunjukkan bahwa variabel independen mampu menjelaskan variabel dependen sebesar 42,6%, sedang yang 57,4% sisanya dijelaskan variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model ini (tidak diteliti).

Table 4.12
Uji Pengaruh Secara Simultan Model Summary
Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.653(a)	.426	.418	5.817

a Predictors: (Constant), *Augmented product*

Hasil uji koefisien determinasi tersebut memberikan makna, bahwa masih terdapat variabel independen lain yang mempengaruhi minat anggota. Untuk itu perlu pengembangan penelitian lebih lanjut, terkait dengan topik ini.

2. Uji Hipotesa

a. Uji T

Uji T ini memiliki tujuan untuk menguji atau mengkonfirmasi hipotesis secara individual. uji partial ini, dalam hasil perhitungan statistik *Ordinal Least Square* (OLS) ditunjukkan dengan t hitung. Secara terperinci hasil t hitung dijelaskan dalam tabel berikut ini:

Tabel 4.13
Uji T
Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	4.209	9.844		.428	.670
	<i>Augmented product</i>	.961	.131	.653	7.314	.000

a Dependent Variable: minat anggota di BMT

Sumber: Data Primer yang diolah, 2013

Dari tabel di atas, dapat diketahui hasil analisis regresi diperoleh koefisien untuk variabel *Augmented product* simpanan mudharabah sebesar 0,961 dengan constant sebesar 4.209 sehingga model persamaan regresi yang diperoleh adalah sebagai berikut:

$$Y = 4.209 + 0,961X$$

Hasil analisis *diperoleh* dengan bantuan program SPSS versi 17.0. diperoleh hasil “ada pengaruh *Augmented product* simpanan *mudharabah* terhadap minat anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal.

Hasil uji empiris pengaruh *Augmented product* simpanan *mudharabah* terhadap minat konsumen di KSPPS Bismillah Weleri Kendal, menunjukkan t hitung 7,314 dan p value (sig) sebesar 0,000 yang di bawah alpha 5%. Hasil penelitian di atas menunjukkan variabel *Augmented product* simpanan mudharabah berpengaruh positif terhadap minat anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal”

Nilai beta dalam *Unstandardized Coefficients* variabel *Augmented product* simpanan mudharabah menunjukkan angka sebesar 0,961, yang artinya besaran pengaruh *Augmented product* terhadap minat anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal adalah 96,1%

b. Uji F

Uji F digunakan untuk mengetahui *Augmented product* simpanan mudharabah berpengaruh secara simultan terhadap minat anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal.

Tabel 4.14
Uji F
ANOVA(b)

Mode		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1						
1	Regressio	1810.393	1	1810.393	53.498	.000(a)
	n					
	Residual	2436.485	72	33.840		
	Total	4246.878	73			

a Predictors: (Constant), *Augmented product*

b Dependent Variable: minat anggota di di KSPPS Bismillah Weleri Kendal

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa hasil perhitungan F test yang menunjukkan nilai 53.498 dengan tingkat probabilitas 0,000 kurang dari signifikansi 5%, Hasil tersebut menunjukkan bahwa f hitung > f tabel. Hal itu berarti bahwa hipotesis yang diajukan diterima yaitu *Augmented product* simpanan mudharabah berpengaruh secara simultan terhadap minat anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal.

E. Pembahasan

Pengaruh variabel independen (*Augmented product* simpanan mudharabah) dan variabel dependen (minat anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal) dapat dijelaskan sebagai berikut.

Dari hasil di atas diketahui bahwa hipotesis yang menyatakan *Augmented product* simpanan mudharabah berpengaruh secara simultan terhadap minat anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal **Diterima**, Hal ini ditunjukkan dengan hasil dari uji ANOVA atau F test. F test yang menunjukkan nilai 53.498 dengan tingkat probabilitas 0,000 lebih besar dari signifikansi 5%, Hasil tersebut menunjukkan bahwa $f_{hitung} > f_{tabel}$ (signifikansi). Dengan melihat asumsi di atas, maka probabilitas lebih kecil daripada 0,05 dan F hitung lebih besar daripada F tabel artinya H_0 diterima dan H_a ditolak.

Dari hasil penelitian diketahui bahwa variabel independen mampu menjelaskan variabel dependen sebesar 42,6%, sedang yang 57,4% sisanya dijelaskan variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model ini (tidak diteliti). Dari hasil pengujian yang dilakukan terbukti bahwa *Augmented product* simpanan mudharabah mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap minat anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal. Ini ditunjukkan dengan hasil yang sesuai dengan jawaban responden pada masing-masing item pertanyaan.

Hasil ini sesuai dengan pendapat Philip Kotler yang menyatakan Pemberian produk-produk tambahan ini akan sangat bermanfaat bagi konsumen penggunaanya, karena selain memanfaatkan produk inti yang ada pada suatu produk adanya produk tambahan ini akan menjadi variasi pilihan

konsumen dalam menentukan pembelian. Sehingga dengan adanya ragam produk tambahan ini akan semakin memberikan daya tarik pada konsumen.¹⁴⁰

Bagi seorang pemasar produk tambahan merupakan hal yang cukup penting untuk dipahami. Adanya produk tambahan akan memberikan nilai tambah pada sebuah produk. Suatu produk yang mempunyai nilai tambah akan menjadi daya tarik bagi para konsumen untuk memberi harga yang lebih dari suatu produk. Sehingga adanya produk tambahan akan membuat suatu produk menjadi lebih bermutu dan berkualitas.

¹⁴⁰ Philip Kotler, *Manajemen pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol*, Bandung : Erlangga, 2002, h. 52

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dengan melihat hasil penelitian yang telah dibahas, maka dapat kita tarik kesimpulan bahwa *Augmented Product* Simpanan Mudharabah berpengaruh terhadap Minat Anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal, Hal ini ditunjukkan dengan hasil dari uji ANOVA atau F test. F test yang menunjukkan nilai 53.498 dengan tingkat probabilitas 0,000 lebih besar dari signifikansi 5%, Hasil tersebut menunjukkan bahwa $f_{hitung} > f_{tabel}$ (signifikansi). Dengan melihat asumsi di atas, maka probabilitas lebih kecil daripada 0,05 dan F hitung lebih besar daripada F tabel. Hipotesis yang menyatakan ada pengaruh positif dan signifikan antara *Augmented Product* Simpanan Mudharabah terhadap Minat Anggota di KSPPS Bismillah Weleri Kendal di terima.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka saran yang dapat diajukan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Pengurus KSPPS

Hendaknya meningkatkan *augmented product* dalam setiap program pembiayaan yang dilakukan sehingga anggota tertarik dengan produk yang ditawarkan.

2. Bagi Anggota

Hendaknya selalu meningkatkan menjalankan aturan tata tertib BMT dan mengetahui sistem syari'ah yang dikembangkan BMT, sehingga apa yang dilakukan dalam keanggotaannya tidak ada keraguan syah atau tidaknya transaksi yang dilakukan.

3. Bagi Peneliti selanjutnya

Hendaknya untuk memperluas penelitian sehingga diperoleh informasi yang lebih lengkap tentang minat seseorang menjadi anggota BMT yang didasari karena *augmented product* yang dikembangkan.

C. Penutup

Alhamdulillah puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, karena dengan rahmat, taufiq dan hidayahnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Penulis sadari sepenuhnya bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan dan koridor ideal, dikarenakan keterbatasan pengetahuan dan kemampuan yang penulis miliki. Oleh karena itu kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan dari pembaca sebagai masukan bagi penulis demi kesempurnaan skripsi ini sehingga menjadi lebih sempurna dan bermanfaat.

Harapan penulis semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca pada umumnya dan bagi penulis pada khususnya. *Amin.*

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmadi, Abu, *Psikologi Sosial*, Jakarta: Rineka Cipta, 1999
- Al- Jaziri, Abdurrahman, *Kitab al-Fiqh 'Ala Madzahibil Arba'ah*, Beirut: Dar Al-Fikr, Juz 3
- Al-Bukhari, Abu Abdullah Ibnu Ismail. *Matan Al-Bukhar*, Indonesia: Maktabah Dar Ihya Al-Arabiah, t.th
- Al-Kasani, Abu Bakar Mas'ud bin Ahmad, *Bada'i al Shana'i fi tartib al-Syara'*, Beirut: Dar al-Fikr, 1996
- Alwi, Hasan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Bali Pustaka, 2008
- Al-Zarqa, Mustofa Ahmad, *Al-Madkhal Al-Fiqhi Al-'Am*, Beirut: Dar Al-Fikr, Juz 1, 1986
- Amrin, Abdullah, *Asuransi Syari'ah*, Jakarta: PT Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia, 2006
- An-Nawawi, Abu Zakaria Bin Syaraf, *Mughnil Muhtaj Ila Ma'rifat Ma'ani Al-Fat Al-Minhaj*, Beirut: Dar Al-Fikr, Juz 2, Tth
- Anoraga, Pandji dan Djoko Sudantoko, *Koperasi Kewirausahaan dan Usaha Kecil*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2010
- Antonio, M. Syafi'i, *Bank Syari'ah Suatu Pengenalan Umum*, Jakarta: Tazkia institute, 1999
- Antonio, M. Syafi'i, *Bank Syari'ah: Dari Teori Ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001
- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta, 2006
- Azwar, Saifuddin, *Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2002,
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Bandung: CV. Penerbit Diponegoro, 2003
- Efendi, Mochtar, *Ensiklopedi Agama dan Filsafat*, Palembang: Universitas Sriwijaya 2001
- Gerungan, W. A., *Psikologi Sosial*, Bandung: Refika Aditama, 2002
- Gitosudarmo, Indriyo, *Manajemen Pemasaran*, Yogyakarta: BPFE, 2014

- Glasse, Cyrill Penerjemah Ghufron A. Mas'adi, *Ensiklopedi Islam (ringkas)*, Jakarta:, PT Raja Grafindo Persada, 1999
- Hadi, Sutrisno, *Analisis Regresi*, Yogyakarta: Andi Offset, 2001
- , *Metodologi Research*, Jilid I, Yogyakarta: Andi Offset, 2000
- , *Statistik Jilid II*, Yogyakarta: Andi, 2001
- Hafidhudin, Didin, *Islam Aplikatif*, Jakarta: Gema Insani, 2005
- Haryono, Rudy dan Mahyong, Mahmud, *Kamus Lengkap Inggris Indonesia – Indonesia Inggris*, Surabaya: Cipta Media, 2000
- Karim, Adiwarwan, *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004
- Katsmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002
- Kotler dan Armstrong, *Manajemen pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol*, Bandung : Erlangga, 2002
- Kotler, Philip, *Prinsip-prinsip pemasaran jilid 1 edisi kedelapan*, Jakarta: Erlangga, 2001
- Kuswati, Rini dan Adiwibowo, Bangkit, "Pengaruh Produk Inti, Produk Aktual dan Produk Tambahan Pada Kepuasan Pelanggan", *Proceeding Seminar Nasional Dan Call For Papers Sancall 2013*
- Limakrisna, Nandan dan Purba, Togi Parulian, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2017
- Lupiyoadi, Rambat, *Manajemen Pemasaran Jasa: Berbasis Kompetensi*, Edisi 3, Jakarta: Salemba Empat, 2014
- Mas'adi, Ghufron A., *Fiqih Muamalah Kontekstual*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002
- Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- Munawir, A. Warson, *Kamus Al-munawir Arab – Indonesia*, Yogyakarta: Unit Pengadaan buku –buku ilmiah keagamaan pondok pesantren "Al-Munawir" Kranyak Yogyakarta, t.th
- Musa, Kamil, *Ahkam Al-Muamalah*, Beirut: Muasisah Ar-Risalah, 1994

- Parwataatmadja, Karnaen A., dan Antonio, Syafi'i, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992
- Qudamah, Ibnu, *Al-Mughni*, Riyadh: Maktabat al Riyadh Al-Haditsah, 1981
- Rusyd, Ibu, *Bidayatu al-Mujahid*, Juz II, Beiwt: Dara Kitab Al-alimah, t.th
- Sabiq, Sayid, *Fiqh Sunah 13*, Bandung: Al-Ma'arif, cet. 8, 1987
- Saeed, Abdullah, *Menyoal Bank Syari'ah*, Jakarta: Paramadina, 2004
- Saleh, Abdul Rahman dan Wahab, Muhib Abdul. *Psikologi Suatu Pengantar dalam Perspektif Islam*, Jakarta: Prenada Media, 2004
- Sardiman, *Motivasi*, Jakarta: Rajawali, 2010
- Singer, Kurt, *Membina Hasrat Belajar Disekolah*, terj. Bergman Sitorus, Bandung: Remaja Karya, 2004
- Subagyo, P. Joko, *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta, 2004
- Sudarsono, Heri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah: Deskripsi dan Ilustrasi*, Yogyakarta: Ekonsia, 2004
- Sudjana, Nana, *Penelitian dan Penilaian Pendidikan*, Bandung: PT. Sinar Baru Algensindo, 2001
- Sugiyono, *Statistika Untuk Penelitian*, Bandung: Alfabeta, 2007
- Sujanto, Agus, *Psikologi Umum*, Jakarta: Aksara Baru, 2009
- Sukmadinata, Nana Syaodih, *Pengembangan Kurikulum Teori dan Praktek*, Remaja Bandung: Rosda Karya, 2007
- Sula, Syakir, *Asuransi Syariah Konsep Dan Sistem Operasional*, Semarang: Adi Grafika, 1994
- Suliyanto, *Analisis Data dalam Aplikasi Pemasaran*. Bogor: PT. Ghalia Indonesia, 2005
- Sumarni, Murti, *Manajemen Pemasaran Bank*, Yogyakarta, Liberty, 2002
- Tim Pengembangan Perbankan Syari'ah Institut Bankir Indonesia, *Konsep Produk dan Implementasi Operasional Bank Syari'ah*, Jakarta: Djambatan, 2001
- [http:// portal. Kukum. Edu.my /pls/portal 30/docs/folder/fp-break meet/diskusi+pagi+33.pdf](http://portal.kukum.edu.my/pls/portal_30/docs/folder/fp-break_meet/diskusi+pagi+33.pdf)

Tim Penyelenggara Penerjemah Al-Qur'an, *Al-Qur'an dan Terjemah*, Madinah: Mujamma Khadin Al-Haramain Al-Syarifain Al Fahd Li Thabi'at al-Mushaf Al-syarif

Undang-undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2012 Tentang Perkoperasian.pdf

Widiyanti, Nanik dan Sunindhia, *Koperasi dan Perekonomiaan Indonesia*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 1992

Winkell, *Psikologi*, Jakarta: PT. Gramedia, 2009

Wirawan, Sarlito S., *Pengantar Psikologi Umum*, Jakarta: Bulan Bintang, 2006

Wirdayaningsih, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, Jakarta: Kencana, 2003

Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syari'ah*, Jakarta: PT. Grasindo, 2005

ANGKET

AUGMENTED PRODUCT SIMPANAN MUDHARABAH

A. PENGANTAR

Dengan segala kesibukan anda, ijinkan kami mohon pengorbanan sedikit waktu anda, dalam pengisian angket ini. Angket ini bertujuan untuk penelitian dalam penulisan skripsi. Hasil jawaban apapun dari angket ini tidak akan berpengaruh pada nilai pelajaran anda. Untuk itu kami mohon anda menjawab setiap pertanyaan dalam angket ini dengan jujur dan sesuai dengan keadaan diri anda yang sebenarnya. Atas bantuan dan partisipasinya kami sampaikan terimakasih.

B. PETUNJUK PENGISIAN

1. Isilah nama, kelas, jenis kelamin anda pada tempat yang telah disediakan.
2. Jawablah setiap pertanyaan yang tersedia secara jujur dan sesuai dengan keadaan diri anda.
3. Pilih salah satu jawaban yang sesuai dengan diri anda dengan memberi tanda silang (X) pada jawaban yang tersedia.

Keterangan pilihan

- SS : Sangat setuju , artinya anda sangat setuju dengan pernyataan kami atau anda selalu bertindak seperti pernyataan yang kami sajikan.
- S : Setuju, artinya anda setuju dengan pernyataan kami atau anda bertindak seperti pernyataan yang kami sajikan.
- TS : Tidak setuju artinya anda tidak setuju dengan pernyataan atau anda tidak bertindak seperti pernyataan yang kami sajikan.
- STS : sangat tidak artinya sangat tidak setuju atau tidak pernah sama sekali bertindak seperti pernyataan yang kami sajikan.

C. IDENTITAS NAMA

Nama :

Jenis kelamin :

No.	Pernyataan	Pilihan Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
1.	Program simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal banyak sekali program hadiahnya					
2.	Setiap anggota memperoleh kesempatan yang sama dalam program hadiah pada simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal					
3.	Hadiah yang diberikan dalam simpanan Mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal sangat menarik					
4.	Undian berhadiah yang dilakukan pada simpanan Mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal transparan					
5.	Undian berhadiah simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal tidak kontinyu					
6.	Petugas KSPPS Bismillah Weleri Kendal berkeliling kampung untuk menawarkan simpanan mudharabah					
7.	Petugas KSPPS Bismillah Weleri Kendal siap sedia jika mengambil tabungan mudharabah anggota ke rumah-rumah					
8.	Petugas KSPPS Bismillah Weleri Kendal memberikan setiap informasi tabungan mudharabah anggota ke rumah-rumah					
9.	Petugas KSPPS Bismillah Weleri Kendal lebih mendahulukan anggota yang memiliki tabungan mudharabah banyak dari pada yang sedikit					

	sehingga pelayanan pada penabung kecil kurang maksimal					
10.	Petugas KSPPS Bismillah Weleri Kendal kurang kooperatif ketika ada protes dari anggota ketika penarikan di rumah dan menyarankan anggota ke kantor					
11.	KSPPS Bismillah Weleri Kendal dalam simpanan mudharabah melakukan kesepakatan bagi hasil diawal akad					
12.	Bagi hasil simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal ditentukan perhitungan bagi hasil di awal sehingga nasabah mendapat informasi dengan jelas dengan pembiayaan yang dilakukan					
13	KSPPS Bismillah Weleri Kendal memberikan laporan keuntungan dari program simpanan mudharabah dan besaran bagi hasil pada nasabah					
14.	KSPPS Bismillah Weleri Kendal memberikan nisbah bagi hasil kepada anggota yang menabung simpanan mudharabah sesuai jumlah uang tabungan tanpa berdasarkan pembiayaan dan berdasarkan rasio keuntungan dari pembiayaan tersebut					
15.	KSPPS Bismillah Weleri Kendal tidak memberikan nisbah bagi hasil simpanan mudharabah tidak berdasarkan prosentase yang sama dari awal sampai akhir keanggotaan, namun berubah setiap saat ketika terjadi keuntungan dan peningkatan pendapatan dari usaha yang dijalankan KSPPS					

16.	KSPPS Bismillah Weleri Kendal akan melakukan akad baru ketika terjadi kekeliruan simpanan mudharabah yang tidak dapat ditemukan jalan keluar, dengan kesepakatan bersama					
17.	KSPPS Bismillah Weleri Kendal dalam program simpanan mudharabah akan melakukan akad baru dalam bagi hasil ketika mengalami peningkatan keuntungan atau kerugian					
18.	KSPPS Bismillah Weleri Kendal dalam program simpanan mudharabah akan melakukan akad baru jika ada kekeliruan yang tidak disengaja baik oleh anggota atau oleh petugas					
19.	Akad baru yang dilakukan KSPPS Bismillah Weleri Kendal dalam program simpanan mudharabah lebih banyak sesuai ketentuan KSPPS					
20.	Akad baru yang dilakukan KSPPS Bismillah Weleri Kendal dalam program simpanan mudharabah tidak merata pada semua anggota					

**ANGKET
MINAT NASABAH**

A. PENGANTAR

Dengan segala kesibukan anda, ijinkan kami mohon pengorbanan sedikit waktu anda, dalam pengisian angket ini. Angket ini bertujuan untuk penelitian dalam penulisan skripsi. Hasil jawaban apapun dari angket ini tidak akan berpengaruh pada nilai pelajaran anda. Untuk itu kami mohon anda menjawab setiap pertanyaan dalam angket ini dengan jujur dan sesuai dengan keadaan diri anda yang sebenarnya. Atas bantuan dan partisipasinya kami sampaikan terimakasih.

B. PETUNJUK PENGISIAN

1. Isilah nama, kelas, jenis kelamin anda pada tempat yang telah disediakan.
2. Jawablah setiap pertanyaan yang tersedia secara jujur dan sesuai dengan keadaan diri anda.
3. Pilih salah satu jawaban yang sesuai dengan diri anda dengan memberi tanda silang (X) pada jawaban yang tersedia.

Keterangan pilihan

- SS** : Sangat setuju , artinya anda tsangat setuju dengan pernyataan kami atau anda selalu bertindak seperti pernyataan yang kami sajikan.
- S** : Setuju, artinya anda setuju dengan pernyataan kami atau anda bertindak seperti pernyataan yang kami sajikan.
- TS** : Tidak setuju artinya anda tidak setuju dengan pernyataan atau anda tidak bertindak seperti pernyataan yang kami sajikan.
- STS** : sangat tidak artinya sangat tidak setuju atau tidak pernah sama sekali bertindak seperti pernyataan yang kami sajikan.

C. IDENTITAS NAMA

Nama :
Jenis Kelamin :

No.	Pernyataan	Pilihan Jawaban				
		SS	S	N	TS	STS
1.	Saya berusaha mengetahui setiap program simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal					
2.	Saya melakukan akad dengan jelas ketika mengadakan transaksi simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal					
3.	Saya selalu mengecek secara berkala simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal					
4.	Saya menanyakan dengan jelas system simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal					
5.	Saya tidak menanyakan kepada petugas KSPPS Bismillah Weleri Kendal setelah melakukan simpanan mudharabah, karena malas					
6.	Saya kurang mendukung program infak dan sedekah yang diadakan simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal karena tidak menguntungkan					
7.	Saya hanya membaca laporan tahunan simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal pada bagian keuntungan saja, karena saya berinvestasi dan harus mendapatkan untung.					
8.	Saya merasa senang bisa mengikuti simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal					
9.	Saya menjalankan aturan yang ditetapkan dalam simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal					

10.	Saya sangat antusias jika diberikan informasi tentang system simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal					
11.	Saya berusaha dengan senang hati mengikuti aturan dalam simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal					
12.	Saya kurang mematuhi aturan simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal jika tidak sesuai dengan akad awal					
13.	Saya akan melaporkan kehilangan buku simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal ketika benar-benar senggang waktu					
14.	Saya akan menambah simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal ketika ada peningkatan bagi hasil					
15.	Saya memanfaatkan simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal untuk tabungan masa depan					
16.	Saya selalu memanfaatkan simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal untuk persiapan biaya pendidikan anak					
17.	Saya menabung simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal untuk menjadikan harta lebih aman dan berguna					
18.	Saya menabung simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal hanya sebagai syarat melakukan pembiayaan saja, karena bagi hasil terlalu sedikit.					
19.	Saya tidak melanjutkan simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal setelah					

	pembiayaan selesai					
20.	Saya mengikuti simpanan mudharabah di KSPPS Bismillah Weleri Kendal hanya karena terdesak tidak memiliki uang, sebagai syarat pembiayaan di KSPPS.					



KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARI'AH

BISMILLAH

BADAN HUKUM :029/PAD/XIV/III/2016



SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama : Agus Suhartadi

Alamat : Tlangu 06/04 Sukorejo, Kendal

Jabatan : Manajer KSPPS Bismillah Kantor Cabang Weleri

Dengan surat ini menerangkan bahwa :

Nama : **Ali Rizal Milchun Naim**

NIM : **112411091**

Jurusan : **Ekonomi Islam**

Dengan surat ini menerangkan bahwasanya yang bersangkutan benar – benar telah melakukan penelitian di KSPPS Bismillah Kantor Cabang Weleri, guna memenuhi persyaratan pembuatan skripsi terhitung mulai tanggal 18 April 2018 s / d 30 April 2018.

Demikian surat keterangan ini kami buat agar bisa digunakan sebagai mestinya. Atas perhatiannya kami sampaikan terima kasih

Weleri, 26 April 2018

Manajer Cabang Weleri



KSPPS

BISMILLAH
CABANG WELERI

Agus Suhartadi

Kantor Pusat : Jalan Raya Sapen II Sukorejo Kendal, Kantor Cabang Sukorejo : Jalan Raya Sapen LTI Sukorejo Kendal ☎ 0294-452391; Kantor Cabang Ngadirejo : Ruko Manggong Ngadirejo Temanggung ☎ 0293-591351; Kantor Cabang Weleri : Jl. Stasiun (sebelah barat Pasar) Weleri Kendal ☎ 0294-642801; Kantor Cabang Gemuh: Jl Taman Gede Rt 10 Rw 02 Gemuh Kendal ☎ 0294-3691856; Kantor Cabang Parakan: Jl. Pahlawan no 10 Jubuk Parakan Temanggung ☎ 0293-598996; Kantor Kas : Jl. Lingkar Selatan



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
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, Email : febi@walisongo.ac.id

DAFTAR RIWAYAT HIDUP MAHASISWA

Nama : **Ali Rizal Milchun Naim**
NIM : 112411091
Semester : 14
Jurusan/Prodi : S.1 Ekonomi Islam
Tempat/Tgl. Lahir : Batang, 01 Juli 1993
No. Telepon/HP : 083838964943/083838964943
Email : plasa.yah000@gmail.com
Facebook/Twitter : facebook.com/ar.rijal000/@ar_rijali
Jenis Kelamin : Laki-laki
Alamat : Dukuh Lutungmati, rt 1 / rw 4, Desa/Kelurahan Yosorejo, Kecamatan Gringsing, Kabupaten Batang, Kodepos 51281.
Tinggi/Berat Badan : 165 Cm. / 80 Kg.
Golongan Darah : B
Riwayat Penyakit : tidak ada
Status : Belum Menikah
Jenjang Pendidikan
1. SD/MI : MI Yosorejo 02 / Lulus Tahun 2005
2. SMP/MTs : MTs Uswatun Hasanah / Lulus Tahun 2008
3. SMA/MA : MA Uswatun Hasanah / Lulus Tahun 2011
Nama Ayah>Nama Ibu : Ali Ridlo / Mudawamah
Pekerjaan Ayah : Petani
Pekerjaan Ibu : Petani
Penghasilan Orang tua Perbulan : Rp. 1500000
Telepon/HP Orang tua/Keluarga : 0818295135 / 0818295135
Anak Ke/Jumlah Saudara : ke 1 dari 2 Bersaudara

Prestasi Bidang Seni/Olahraga/Akademik/Keagamaan :

1. -, Juara -
2. -, Juara -
3. -, Juara -

Transportasi yang dipakai ke kampus : Motor

Bantuan yang pernah diterima oleh keluarga : Tidak pernah sama sekali

Alasan memilih Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo : -



Ali Rizal Milchun Naim
NIM 112411091