

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT
NASABAH DALAM MENABUNG PADAPRODUK TABUNGAN
UMMAT DI BPRS ASAD ALIF SUKOREJO**



TUGAS AKHIR

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat

Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya

Perbankan Syariah

Disusun Oleh :

Nama: Wika Magfiroh

NIM: 1505015010

Pembimbing:

Nama: Dr. Ali Murtadho, M.Ag

NIP: 197108301998031003

**PROGRAM STUDI D3 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG**

2018

Dr. Ali Murtadho, M. Ag
Jl. Longok, RT. 04, RW. 1, Donosari, Patebon, Kendal

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lampiran : 4 (empat) eks.
Hal : Naskah Tugas Akhir
A.n. Wika Magfiroh

Assalamu'alaikumWr. Wb

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirim naskah Tugas Akhir saudara:

Nama : Wika Magfiroh
NIM : 1505015010
Jurusan : D3 Perbankan Syariah
Judul : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Menabung Pada Produk Tabungan Umat DI BPRS Asad Alif Sukorejo

Dengan ini saya mohon sekiranya Tugas Akhir saudara tersebut dapat segera diujikan.

Wassalamu'alaikumWr. Wb.

Semarang,
Pembimbing



Dr. Ali Murtadho, M. Ag
NIP. 197108301998031003



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan Telp (024) 7608454 Semarang 50185
Website: febi_walisongo.ac.id – Email: febiwalisongo@gmail.com

PENGESAHAN

Nama : Wika Magfiroh

NIM : 1505015010

Telah diujikan oleh Dewan Penguji Program D3 Perbankan Syariah Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Negeri Islam Waliosongo Semarang dan
dinyatakan lulus dengan predikat Cumlaude/Baik/Cukup, pada tanggal:

20 Juli 2018

Dapat diterima, sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya Tahun
Akademik 2018.

Semarang, 20 Juli 2018

Penguji I,


RATNO ARIYANTO, M.Si., A.Kt.
NIP.198001282008011010

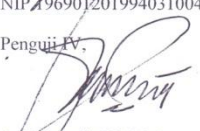
Penguji II


Drs. SAEKHU, M.H.
NIP.196901201994031004

Penguji III,

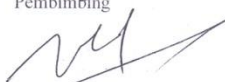

HENI YUNINGRUM, S.E., M.Si
NIP.198106092007102005

Penguji IV,


A. Turmudi, SH., M.Ag
NIP.196907082005011004



Pembimbing


Dr. Ali Murtadho, M. Ag
NIP. 197108301998031003

MOTTO

مَنْ أَمْسَى كَالْأَمْسَى مَنْ عَمِلَ يَدِهِ أَمْسَى مَغْفُورًا لَهُ

رواه أحمد .

“Barang siapa merasa letih di malam hari karena berkerja, maka di malam itu ia diampuni”.

(H.R. Ahmad)

PERSEMBAHAN

Kupersembahkan tugas akhir ini untuk orang-orang yang tercinta dan yang selalu memberi dukungan

1. Kepada Allah SWT, yang selalu memberikan Rahmat, nikmat serta karunia yang berlimpah dalam hidup saya.
2. Kepada kedua orang tua, ayahanda Suwandi dan ibunda Wasri tercinta yang telah sabar dan penuh kasih sayang yang tak pernah lelah untuk mendo'akan saya disetiap waktu serta tulus ikhlas merawat, mendidik dan mengajarkan tentang segala sesuatu kebaikan kepada saya dalam menjalani hidup ini, agar menjadi manusia yang berguna. Serta kakak saya yang tercinta Nuryadin yang tak pernah lelah untuk mendo'akan adiknya disetiap waktu.
3. Kepada Bapak Dr. Ali Murtadho, M. Ag Selaku dosen pembimbing yang sudah memberikan arahan dan bimbingan kepada penulis.
4. Kepada seseorang yang spesial bagi saya Akhi Muhammad Ali Muhibbudin yang senantiasa memberikan saya motivasi, semangat serta tak pernah letih untuk mendo'akan yang terbaik untuk saya.
5. Semua pihak yang telah memberi dukungan dan bantuan yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu.

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak berisi materi yang pernah ditulis orang lain atau diterbitkan. Demikian juga Tugas Akhir ini tidak berisi satupun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 9 Juli 2018

Deklarator



Wika Magfiroh

ABSTRAK

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Salah satu lembaga yang menggunakan sistem syariah adalah BPRS Asad Alif Sukorejo. Sistem yang digunakan oleh BPRS Asad Alif Sukorejo adalah sistem syariah, dengan mempunyai berbagai produk penghimpunan dana dan penyaluran dana yang setiap produknya tersebut mempunyai akad masing-masing. Penelitian ini dilatarbelakangi oleh adanya produk penghimpunan dana yang paling unggul di BPRS Asad Alif Sukorejo yang sangat diminati oleh nasabah yaitu produk tabungan umat yang menggunakan akad mudharabah mutlaqah. Oleh karena itu penulis tertarik untuk meneliti produk tersebut. Yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini yaitu: pertama, bagaimana prosedur pembukaan rekening tabungan umat di BPRS Asad Alif Sukorejo, kedua, apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam menabung pada produk tabungan umat di BPRS Asad Alif Sukorejo.

Metode penelitian yang digunakan dalam Tugas Akhir ini adalah penelitian lapangan dengan mengambil lokasi penelitian di BPRS Asad Alif Sukorejo dengan pendekatan kualitatif sumber data dalam penelitian ini terdiri dari sumber datasekunder yang diperoleh melalui wawancara dan dokumentasi. Data-data yang diperoleh kemudian dianalisis menggunakan pendekatan analisis deskriptif yang bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis dan akurat mengenai objek penelitian tersebut.

Dan hasil penelitian ini adalah prosedur pembukaan rekening pada tabungan umat sama seperti halnya BPRS-BPRS lainnya dengan melengkapi persyaratan dan ketentuan yang berlaku, tetapi di BPRS Asad Alif Sukorejo memiliki keistimewaan tersendiri yaitu pembukaan rekening yang sangat mudah dan relatif murah serta dalam penarikan tunai nasabah tidak dikenai biaya administrasi. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam menabung pada produk tabungan umat di BPRS Asad Alif Sukorejo. Adapun faktor-faktor tersebut diantaranya adalah : faktor kemudahan, faktor promosi, faktor pelayanan, faktor kepercayaan, faktor kualitas produk. BPRS Asad Alif Sukorejo

perlu menjaga atau mempertahankan kelayakan para nasabahnya yang nantinya akan berdampak positif terhadap kemajuan BPRS Asad Alif Sukorejo, karena semakin banyak nasabahnya maka semakin kokoh kedudukan lembaga tersebut.

Kata kunci : akad mudharabah mutlaqah, produk tabungan, strategi pemasaran

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabil'alamin, puji syukur kami panjatkan kepada Allah SWT yang senantiasa memberikan limpahan rahmat, serta hidayah dan taufiqNya kepada setiap manusia Khususnya kepada penulis. Hanya karunia-Nyalah penulis dapat berhasil menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul “Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Menabung Pada Produk Tabungan Umat Di BPRS Asad Alif Sukorejo”. Tugas akhir ini di susun guna memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Ahli Madya pada jurusan D3 perbankan syariah fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penyusunan Tugas akhir ini, yaitu kepada :

1. Bapak prof. Dr. H. Muhibbin, M.Ag, selaku rektor UIN Walisongo semarang
2. Bapak Dr. H. Imam Yahya, M.Ag, selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang
3. Bapak H.Johan Arifin, S.ag., MM selaku ketua jurusan D3 perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang
4. Bapak Dr. Ali Murtadho, M. Ag, Selaku dosen pembimbing yang sudah memberikan arahan dan bimbingan kepada penulis
5. Ketua dan karyawan BPRS Asad Alif Sukorejo
6. Kepada ketua BMC angkatan 2015 amir jalaludin, dan teman bmc angkatan 2015 Siti Fatimah (Cincan), Kiki, Amal, Asna, Neneng,

Ella, Mbak Himma serta teman-teman bmc angkatan 2015 lain yang tidak dapat ditulis satu persatu yang selalu memberi semangat dan dukungan doa

7. Kepada teman-teman saya tercinta Zidni, Aza, Fajri, Henug, Sobah, Fifi, Diah, Eva yang selalu mendukung dalam hal apapun , memberikan semangat, motivasi dan nasihat, serta selalu mengingatkan kesehatan satu sama lain.
8. Kepada Teman-teman SMAFUT Uyun, Chipunk, Wahyu, Elma, Shuniya, Mala yang selalu memberi semangat serta motivasi ketika saya tidak memiliki rasa semangat
9. Teman-teman seperjuangan (Disa, Ikhfa, Tiara, Icha, Ira, Marfuah, Wulan, Ida, Lala, Datul) dan yang lainnya, alan, niam, bayu, dan yang lainnya yang selalu menyemangati satu sama lain.
10. Teman-teman Bawaslu Pak Juned, Om Toni, Samsudin, Ari yang tak pernah letih menyemangati saya dan memberi saya pengalaman baru
11. Teman-teman D3 PBSA angkatan 2015 dan teman-teman D3 Perbankan Syariah angkatan 2015 lainnya yang selalu memberikan semangat dalam proses penyelesaian Tugas Akhir ini;

Hanya kepada Allah penulis panjatkan doa segala amal dan bantuan yang telah diberikan menjadi amal ibadah di sisi Allah SWT . penulis menyadari bahwa penyusunan Tugas akhir ini masih jauh dari kesempurnaan, karenaNya penulis senantiasa mengharapkan kritik dan saran yang membangun. Semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi para pembaca.

WassalamualaikumWr. Wb

Semarang, 9 Juli 2018

Wika Magfiroh

NIM. 1505015010

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN.....	iii
MOTTO.....	iv
PERSEMBAHAN.....	v
DEKLARASI.....	vi
ABSTRAK.....	vii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xii
BAB IPENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	6
D. Tinjauan Pustaka	8
E. Metodologi Penelitian	9
F. Sistematika Penulisan.....	12
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Mudharabah	
1. Pengertian Mudharabah	14
2. Landasan Hukum Mudharabah	16
3. Rukun dan Syarat Mudharabah	19
4. Batasan Kewenangan Mudharib	26
5. Tindakan Setelah Meninggalnya Pemilik Modal	28

6. Hal Yang Membatalkan Mudharabah	28
7. Manfaat dan Resiko Mudharabah.....	29
B. Tabungan	31
1. Pengertian Tabungan.....	31
2. Fatwa Tentang Tabungan	32
3. Alasan Nasabah Menabung di Perbankan	34
4. Faktor dan Minat Nasabah Menabung	34
C. Tabungan Mudharabah	
1. Pengertian Mudharabah	37
2. Manfaat Tabungan Mudharabah	38
3. Faktor Nasabah Menabung Pada Tabungan Mudharabah.....	39

BAB III PRODUK TABUNGAN UMAT DI BPRS ASAD

ALIF SUKOREJO

A. Sejarah Pendirian BPRS Asad Alif Sukorejo	41
B. Visi dan Misi BPRS Asad Alif.....	44
C. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas	45
D. Produk-produk BPRS Asad Alif	47
E. Ruang Lingkup BPRS Asad Alif.....	58

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Prosedur pembukaan rekening tabungan umat di BPRS Asad Alif Sukorejo	61
----------------------------------------------------------------------------------	----

B. Faktor- faktor yang mempengaruhi minat nasabah pada tabungan umat di BPRS Asad Alif Sukorejo	66
----------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	74
B. Saran.....	78
C. Penutup.....	78

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Atas dasar dorongankebutuhan masyarakat terhadap layanan jasa perbankan syariah, bank syariah pertama berdiri pada tahun 1992. Semenjak itu, pemerintah Indonesia mulai memperkenalkan *dual banking system*.komitmen pemerintah dalam usaha pengembangan perbankan syariah baru mulai terasasejak tahun 1998 yang memberikan kesempatan luas kepadabank syariah untuk berkembang. Tahun berikutnya, kepada bank Indonesia (bank sentral) diberi amanah untuk mengembangkan perbankan syariah di Indonesia. Selain menganut strategi *market driven* dan *fair treatment*, pengembangan perbankan syariah di Indonesia dilakukan dengan strategi pengembangan bertahap yang berkesinambungan yangsesuai dengan prinsip syariah.¹

Dukungan dari aspek hukum dan perundang-undangan menjadikan pertumbuhan lembaga keuangan syariah semakin pesat karena telah memiliki landasan dan kepastian hukum yang jelas. Di samping itu, sektor keuangan syariah lain juga berkembang, seperti lembaga pembiayaan syariah. Perkembangan system yang berbasis syariah di bidang ekonomi, pendidikan, dan lainnya di Indonesia

¹Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008, h. 203

terus bergulir seperti bola salju yang semakin lama semakin besar dan berdampak ke semua bidang kehidupan.²

Bank berdasarkan prinsip syariah atau bank syariah atau bank islam, seperti halnya bank konvensional, juga berfungsi sebagai suatu lembaga intermediasi (*intermediary institution*), yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana-dana tersebut kepada masyarakat yang membutuhkannya dalam bentuk fasilitas pembiayaan. Bedanya hanyalah bahwa bank syariah melakukan kegiatan usahanya tidak berdasarkan bunga (*interest free*), tetapi berdasarkan prinsip syariah, yaitu prinsip pembagian keuntungan dan kerugian (*profit and loss sharing principle*). Seperti juga bank konvensional, selain memberikan jasa-jasa pembiayaan bank, bank syariah juga memberikan jasa-jasa lain, seperti jasa kiriman uang, pembukaan *letter of credit*, jaminan bank, dan jasa-jasa lainnya, yang biasanya diberikan oleh bank konvensional.³

Pada saat ini penafsiran yang sempit mengenai riba yang berpendapat bahwa bunga perbankan modern adalah juga riba telah menimbulkan kebutuhan mengenai perlunya didirikan lembaga-lembaga keuangan yang kegiatan usahanya berdasarkan selain bunga. Dalam hubungan ini, perbankan islam merupakan

²Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*,, h. 208

³ Sjahdeini dan Sultan Renny, *Perbankan Islam*. Jakarta: PT Pusaka Utama Grafiti, 2007, h.1

pengganti dari system perbankan barat yang tradisional. Praktik-praktik perbankan islam harus dilaksanakan dengan menggunakan instrument-instrumen keuangan yang bertumpu pada asas pembagian keuntungan dan kerugian bukan pada bunga. Sebagaimana telah dikemukakan di atas, menurut undang-undang No.7 Tahun 1992 tentang Perbankan, bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah tersebut secara teknis yuridis disebut “bank berdasarkan prinsip bagi hasil”. Dengan dikeluarkannya Undang-undang No.10 Tahun 1998, istilah yang dipakai ialah “ bank berdasarkan prinsip syariah”. Karena operasinya berpedoman ketentuan-ketentuan syariah Islam, maka bank Islam disebut pula “bank syariah”.⁴

Tujuan bank syariah secara umum adalah untuk mendorong dan mempercepat kemajuan ekonomi suatu masyarakat dengan melakukan kegiatan perbankan sesuai kaidah syariah. Hal inilah yang membedakan dengan bank konvensional yang tujuan utamanya adalah pencapaian keuntungan setinggi-tingginya.⁵

Dari segi kelembagaan, ada dua jenis bank syariah, yaitu Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Dari segi kegiatan usaha, baik BUS maupun BPRS pada dasarnya sama dengan kegiatan usaha bank konvensional, yaitu meliputi 3 (tiga) kegiatan utama: pertama, dalam bidang pengumpulan dana masyarakat dalam bentuk simpanan/investasi

⁴Sjahdeini dan Sultan Renny, *Perbankan Islam* ,, h.19

⁵Khotibul Umam, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016, h.32

(*liability product*), kedua, dalam bidang penyaluran dana kepada masyarakat (*assets product*), dan kegiatan ketiga berupa pemberian jasa-jasa bank (*services product*).⁶

BPRS Asad Alif Sukorejo merupakan suatu lembaga keuangan syariah yang beroperasi dengan prinsip syariah, serta memiliki beberapa produk diantaranya tabungan ummat, tabungan qurban, tabungan haji, simple anak sekolah, tabungan karyawan bina hidup, tabungan remaja. Sedangkan dari segi pembiayaan akad yang diepakati sesuai syariah yaitu Murabahah dan Musyarakah.

Pengertian tabungan menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.⁷ Seperti halnya di BPRS Asad Alif Sukorejo yaitu Tabungan ummat dimana simpanan di Bank Perkreditan Rakyat Syariah “Asad Alif” yang penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu sesuai dengan perjanjian antara pihak Bank dan Nasabah. Tabungan ini juga ringan karena setoran awal hanya 5000,00 dan merupakan saldo minimal.

⁶Wangsa widjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012, h.2

⁷ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2012, h.69

Tabel.1.1

Data jumlah nasabah di BPRS Asad Alif Sukorejo pada tahun 2017⁸

No	Produk	Jumlah nasabah
1.	Tabungan Ummat	4697
2.	Tabungan Qurban	31
3.	Tabungan Haji	71
4.	Tabungan Simple Anak Sekolah	243
5.	Tabungan Karyawan Bina Hidup	332
6.	Tabungan Remaja	1

Sumber data BPRS Asad Alif

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa jumlah yang tertinggi adalah tabungan ummat. Pertumbuhan lembaga keuangan BPRS saat ini telah mengalami peningkatan yang luar biasa, karena keberlangsungan kehidupan lembaga keuangan BPRS sangat bergantung pada jumlah nasabah yang dimiliki Bank tersebut. Semakin banyak jumlah nasabah yang dimilikinya maka semakin kokoh kedudukan lembaga tersebut.

Berdasarkan pada pembahasan diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah nasabah di BPRS Asad Alif Sukorejo. Dalam melakukan penelitian ini peneliti hanya menfokuskan apa

⁸ Sumber data BPRS Asad Alif

saja faktor yang mempengaruhi tertingginya jumlah nasabah. Sehingga judul penelitian ini adalah **“Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Menabung Pada Produk Tabungan Ummat Di Bprs Asad Alif Sukorejo”**.

B. Rumusan Masalah

Adapun yang menjadi permasalahan yang akan dibahas oleh penulis adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana upaya dalam meningkatkan produk tabungan umat di BPRS Asad Alif Sukorejo ?
2. Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam menabung pada produk tabungan ummat di BPRS Asad Alif Sukorejo ?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana upaya dalam meningkatkan tabungan ummat di BPRS Asad Alif Sukorejo.
2. Untuk mengetahui faktor apa saja yang mempunyai dampak meningkatnya jumlah nasabah tabungan ummat di BPRS Asad Alif Sukorejo.
3. Untuk memenuhi tugas dan melengkapi syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya dalam Ilmu Perbankan Syariah

Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis
 - a. Dapat menambah wawasan tentang upaya dalam tabungan umat di BPRS Asad Alif Sukorejo.
 - b. Dapat menambah wawasan dan pengetahuan tentang cara meningkatkan jumlah nasabah di BPRS Asad Alif Sukorejo.
 - c. Melatih bekerja danberfikir kreatif serta inovatif dengan mencoba mengaplikasikan teori-teori yang didapat selama studi,serta informasi bagi penulis khususnya mengenai tabungan umat.
2. Bagi BPRS Asad Alif Sukorejo
 - a. Sebagai sarana memperkenalkan produk Tabungan Ummat sebagai produk unggulan di BPRS Asad Alif Sukorejo.
 - b. Mampu memberikan masukan bagi lembaga keuangan syari'ah khususnya para praktisi-praktisi perbankan untuk meningkatkan kualitas profesionalnya.
3. Bagi UIN Walisongo Semarang
 - a. Sebagai bahan informasi atau referensi khususnya bagi mahasiswa, mengenai produk Tabungan Ummat.
 - b. Sebagai tambahan bagi pembaca maupun penulis mengenai produk Tabungan Ummat.

D. Tinjauan Pustaka

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

1. Penelitian yang dilakukan oleh Yayan Fauzi, pada tahun 2010 dengan judul “ faktor-faktor yang mempengaruhi Nasabah menabung di perbankan syariah Pada Bank BNI Syariah Cabang Yogyakarta “ penelitian ini membahas kualitas pelayanan, nisbah, bagi hasil, kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap nasabah menabung.⁹
2. Penelitian yang dilakukan oleh saudari Afif Nuril Huda Pada Tahun 2017 dengan judul “ Strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan minat menabung masyarakat di BMT Al Hikmah cabang gung pati“ penelitian ini membahas tentang strategi pemasaran dan dan penghambat dalam pelaksanaan strategi pemasaran.¹⁰
3. Penelitian yang dilakukan oleh Ika Oktawulansari pada tahun 2012 dengan judul “ Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah di BMT Fajar Mulia Cabang Bandungan “ penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yang membahas strategi pemasarannya produk BMT

⁹ Yayan Fauzi, *faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah menabung diperbankan syariah Pada Bank BNI Syariah Cabang Yogyakarta*, skripsi, Yogyakarta : universitas islam negeri sunan kalijaga fakultas syariah, 2010.

¹⁰ Afif Nuril Huda, *strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan minat menabung masyarakat di bmt alhikmah cabang gunung pati*, Tugas Akhir, Semarang : universitas islamnegeri walisongo fakultas ekonomi dan bisnis islam, 2017

dan mengutamakan pelayanannya agar nasabah tidak berpaling ke lembaga lain.¹¹

Dari hasil penelitian terdahulu dapat disimpulkan bahwa penelitian terdahulu membahas tentang faktor-faktor yang mempengaruhi Nasabah menabung dan Faktor-faktor Yang Mempunyai Kepuasan Nasabah serta Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah. Sedangkan dalam penelitian ini adalah membahas tentang prosedur pembukaan tabungan umum dan faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam menabung pada produk tabungan umum di BPRS Asad Alif Sukorejo.

E. Metodologi Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang akan dilakukan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif yaitu metode penelitian ilmu-ilmu social yang mengumpulkan data-data dan menganalisis data berupa kata-kata (lisan maupun tulisan).¹²

Penelitian ini terjun langsung ke lapangan dengan menggunakan jenis penelitian kualitatif untuk mengetahui

¹¹ Ika Novitawulansari, *Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah di BMT Fajar Mulia Cabang Bandungan*, Skripsi, Semarang : universitas islam negeri walisongo, fakultas syariah, 2012

¹² Afrizal, *Metode Penelitian Kualitatif : Sebuah Upaya Mendukung Pnggunaan Penelitian Kualitatif dan berbagai Disiplin ilmu*, Jakarta : Rajawali Pers 2014, h. 13

faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam menabung pada produk tabungan ummat di BPRS Asad Alif Sukorejo.

2. Objek Penelitian

Penelitian ini dilakukan di BPRS Asad Alif Sukorejo

3. Sumber Data

a. Data primer

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

Penulis menggunakan metode ini dengan cara melakukan metode wawancara langsung kepada manajer ataupun karyawan BPRS Asad Alif Sukorejo. Wawancara yang dilakukan menanyakan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam menabung pada produk tabungan ummat di BPRS Asad Alif Sukorejo.

b. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi, sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi. Dalam penelitian ini data sekunder diambil langsung dari BPRS Asad Alif Sukorejo melalui buku-buku atau dokumentasi yang berhubungan dengan

faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam menabung pada produk tabungan ummat.

4. Metode Pengumpulan Data

a. Metode wawancara

Teknik wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatapmuka antara pewawancara dengan responden atau orang yang diwawancarai peneliti melakukan wawancara dengan manajer BPRS Asad Alif Sukorejo.

b. Metode Observasi

Teknik Observasi adalah pengamatan yang dilakukan secara langsung pada objek yang akan diobservasi, dalam arti bahwa pengamatan tidak menggunakan “ media-media transparan “. Peneliti menggunakan metode ini untuk melihat kegiatan-kegiatan secara langsung yang ada di BPRS Asad Alif Sukorejo.

c. Metode Dokumentasi

Teknik dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan data yang digunakan dalam metodeologi penelitian sosial maupun data historis. Metode dokumentasi yang digunakan penulis adalah dengan mencari data yang berkaitan dengan faktor-faktor yang

mempengaruhi minat nasabah dalam menabung pada produk tabungan ummat di BPRS Asad Alif Sukorejo.

5. Metode Analisis Data

Analisis data adalah dengan cara melakukan analisis data, semua data yang diperoleh baik secara observasi, wawancara, dan dokumentasi diolah atau dianalisis untuk mencapai tujuan akhir penelitian. Dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis secara deskriptif kualitatif yaitu teknik analisis data dengan cara menggambarkan kondisi obyektif dari obyek penelitian dan menguraikan dalam bentuk kalimat berdasarkan data primer dan data sekunder.

F. Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Bab pertama ini menjelaskan awal di mulainya penelitian yang berisi latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II TEORI TENTANG TABUNGAN DAN AKAD MUDHAABAH

Bab kedua berisi tentang pengertian mudharabah, macam-macam mudharabah, rukun dan syarat mudharabah serta landasan hukum mudharabah,

tabungan, rukun dan syarat tabungan serta landasan hukumnya,.

BAB III PRODUK TABUNGAN UMAT DI BPRS ASAD ALIFSUKOREJO

Bab ketiga ini penulis akan menjelaskan tentang sejarah berdirinya BPRS Asad Alif Sukorejo, visi dan misi, struktur organisasi, macam-macam produk dan ruang lingkup usaha.

BAB IV ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH DALAM MENABUNG PADA PRODUK TABUNGAN UMMAT DI BPRS ASAD ALIF SUKOREJO

Bab ke empat ini penulis akan membahas mengenai tentang prosedur pembukaan tabungan ummat dan faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam menabung pada produk tabungan ummat di BPRS Asad Alif Sukorejo.

BAB V PENUTUP

Bab kelima ini merupakan bab penutup yang memuat kesimpulan dari semua pembahasan serta saran-saran yang diajukan untuk pengembangan kinerja perusahaan.

BAB II

TEORI TENTANG AKAD MUDHARABAH DAN TABUNGAN

A. MUDHARABAH

1. Pengertian Mudharabah

Mudharabah berasal dari kata ضرب- يضرب- ضرباً yang berarti bergerak, menjalankan, memukul, dan lain-lain (lafazini termasuk lafaz *musytarak* yang mempunyai banyak arti), kemudian mendapat *ziyadah* (tambahan) sehingga ,menjadi مضارب – يضارب – ضارب yang berarti saling bergerak, saling pergi, saling menjalankan atau saling memukul.

Menurut istilah, *mudharabah* dikemukakan oleh para ulama, sebagai berikut:

- a. Menurut para fuqoha, mudharabah adalah akad antara dua pihak (orang) yang saling menanggung, salah satu pihak menyerahkan hartanya kepada pihak lain untuk diperdagangkan dengan bagian yang telah ditentukan dari keuntungan.
- b. Menurut hanafiyah, mudharabah adalah memandang tujuan dua pihak yang berakad yang berserikat dalam keuntungan (laba), karena harta diserahkan kepada yang lain dan yang lain punya jasa mengelola harta itu.

- c. Malikiyah berpendapat, mudharabah adlah dalam akad perwakilan, diperdagangkan dengan pembayaran yang ditentukan (emas dan perak).
- d. Imam hanabilah berpendapat, mudharabah ibarat pemilik harta menyerahkan hartanya dengan ukuran tertentu kepada orang yang berdagang dengan bagian keuntungan yang diketahui.
- e. Ulama Syafi'iyah berpendapat, mudharabah ialah akad yang menentukan seseorang menyerahkan hartanya kepada yang lain untuk ditijarakan.
- f. Syaikh Syihab al-Din al-Qalyubi dan Umairah berpendapat, bahwa mudharabah ialah seseorang menyerahkan harta kepada yang lain, untuk ditijarakan dan keuntungan bersama-sama.
- g. Al-Bakri Ibn al-Arif Billah al-Sayyid Muhammad Syah berpendapat, bahwa mudharabah ialah seseorang memberikan masalahnya kepada yang lain dan di dalamnya diterima pengertian.
- h. Sayyid Sabiq berpendapat, mudharabah ialah akad antara dua belah pihak, salah satu pihak mengeluarkan sejumlah uang untuk diperdagangkan dengan syarat keuntungan dibagi dua sesuai dengan perjanjian.
- i. Menurut Imam Taqiyuddin, mudharabah ialah akad keuangan dikelola dikerjakan dengan perdagangan.

Dari beberapa pengertian yang telah diungkapkan oleh para ulama diatas, dapat disimpulkan dan dipahami bahwa Mudharabah adalah akad antara pemilik modal (harta) dengan pengelola modal tersebut, dengan syarat bahwa keuntungan diperoleh dua belah pihak sesuai jumlah kesepakatan.¹³ Pihak yang satu merupakan pihak yang menyediakan dana untuk diinvestasikan ke dalam kerja sama tersebut, yang disebut *shahib al-mal* atau *rabbul-maal*, sedangkan pihak yang lain menyediakan pikiran, tenaga, dan waktunya untuk mengelola usaha kerja sama tersebut, yang disebut *mudharib*. Mereka bersepakat untuk membagi hasil usaha yang berupa keuntungan saja berdasarkan pembagian yang porsi pembagia keuntungan tersebut telah disepakati di awal perjanjian, sedangkan dalam hal terjadi kerugian dipikul seluruhnya oleh *shahib al-mal* dan *mudharib* menanggung kehilangan pikiran, tenaga, dan waktunya yang telah dicurahkan untuk mengelola usaha tersebut.¹⁴

2. Landasan Hukum Mudharabah

Ulama fiqih sepakat bahwa mudharabah disyaratkan dalam islam berdasarkan Al-Qur'an, Sunah, Ij'ma', dan Qiyas.

¹³Sohari Sahrani dan Ru'fah Abdullah, *Fikih Muamalah*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2011, h.187-190

¹⁴Sutan Remy Sjahdeini, *Produk-produk dan Aspek-aspek Hukumnya*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2014, h.291

a. Al-Qur'an

Ayat-ayat yang berkenan dengan mudharabah, antara lain:

....وَأَآخِرُونَ

.....¹⁵ أَللَّهُ فَضَّلَ مِنْ يَبْتَغُونَ الْأَرْضَ فِي يَصْرِبُونَ

Artinya : ”Dan orang-orang yang berjalan dimuka bumi mencari sebagian karunia Allah.”(QS.Al-Muzammil:20)

ضَلَّ مِنْ وَأَبْتَغُوا الْأَرْضَ فِي فَأَنْتَشِرُوا الصَّلَاةَ قُضِيَتْ فَإِذَا

¹⁶ تَفْلِحُونَ لَعَلَّكُمْ كَثِيرًا اللَّهُ وَأَذْكُرُوا اللَّهَ فِ

Artinya: “Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.”(QS.Al-Jumu'ah:10)

.....¹⁷ رَبِّكُمْ مِّنْ فَضْلًا تَبْتَغُوا أَنْ جُنَاحٌ عَلَيْكُمْ لَيْسَ

Artinya :”Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu.”(QS.Al-Baqarah:198)

¹⁵QS.Al-Muzammil (73) ayat 20.

¹⁶ QS.Al-Jumu'ah (62) ayat 10.

¹⁷QS.Al-Baqarah (2) ayat 198.

b. As-Sunnah

Diantara hadits yang berkaitan dengan mudharabah adalah hadits yang diriwayatkan oleh Ibn Majah dari Shuhaib bahwa Nabi SAW.

Artinya:

“Rasulullah Saw.bersabda: tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkatan: jual beli secara tangguh, *mudaradhah*, serta mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah,bukan untuk dijual”.

c. Ijma’

Di antara Ijma’ dalam *mudharabah*, adanya riwayat yang menyatakan bahwa jamaah dari sahabat yang menggunakan hartaanak yatim untuk *mudharabah*.Perbuatan tersebut tidak ditentang oleh sahabatlainnya.

d. Qiyas

Mudharabah diqiyaskan kepada al-musyaqah (menyuruh seseorang untuk mengelola kebun), Karena sangat dibutuhkan oleh masyarakat. Hal tersebut dikarenakan dalam realita kehidupan sehari-hari, manusia ada yang kaya dan ada yang miskin. Kadang-kadang ada orang kaya yang memiliki harta, tetapi ia tidak memiliki keahlian untuk berdagang, sedangkan di pihak lain ada orang yang memiliki keahlian berdagang, tetapi ia tidak memiliki harta (modal). Dengan adanya kerja sama

antara kedua pihak tersebut, maka kebutuhan masing-masing bisa dipadukan, sehingga menghasilkan keuntungan.¹⁸

3. Rukun dan Syarat

a. Rukun Mudharabah

- 1) Pelaku (pemilik modal maupun pelaksana usaha)
- 2) Obyek *mudharabah*(modal dan kerja)
- 3) Ijab qabul (persetujuan kedua belah pihak)
- 4) Nisbah (keuntungan)¹⁹

b. Syarat mudharabah

- 1) *Shahibul mal* dan *mudharib* , syarat keduanya adalah harus mampu bertindak layaknya sebagai majikan dan wakil.²⁰
- 2) Pernyataan ijabdan qabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad) dengan memperhatikan hal-hal berikut:
 - a) Penawaran dan penerimaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontrak (akad).

¹⁸Rachmat Syafei, *Fiqih Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia, 2001, h.223

¹⁹Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, Yogyakarta:Graha Ilmu, 2012, h.72

²⁰ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Yogyakarta:Pustaka Pelajar, 2010, h.228

- b) Penerimaan dari penawaran dilakukan pada saat kontak.
 - c) Akad dituangkan secara tertulis, melalui atau dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern.
- 3) Modal ialah sejumlah uang atau asset yang diberikan oleh penyedia dana kepada *mudharib* untuk tujuan usaha dengan syarat sebagai berikut:
- a) Modal harus diketahui jumlah dan jenisnya.
 - b) Modal dapat berbentuk uang atau barang yang dinilai. Jika modal diberikan dalam bentuk asset, maka asset tersebut harus dinilai pada waktu akad.
 - c) Modal tidak dapat berbentuk piutang dan harus dibayarkan kepada *mudharib*, baik secara bertahap maupun tidak, sesuai dengan kesepakatan dalam akad.
- 4) Keuntungan *mudharabah* adalah jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal.

Sebagaimana dikutip Zaenudin, jika semua syarat terpenuhi maka akad *mudharabah* dikatakan *shahih*. Dalam konteks ini, *mudharib* diposisikan sebagai orang yang menerima titipan asset *shahibul mal*. Ketika *mudharib* melakukan pembelian, ia layaknya sebagai wakil dari *shahibul mal*, ia

melakukan transaksi atas asset orang lain dengan mendapatkan izin darinya. Ketika *mudharib* mendapatkan keuntungan atas transaksi yang dilakukan, ia berhak mendapatkan bagian dari keuntungan yang dihasilkan, dan bagian lainnya milik *shahibul mal*. Jika *mdharib* melanggar syarat yang ditetapkan *shahibul mal* maka ia diposisikan sebagai orang yang meng-gasab (menggunakan harta orang lain tanpa izin) dan memiliki tanggung jawab penuh atas harta tersebut.

Jika terjadi kerugian atas asset maka ia tidak diharuskan untuk menanggung kerugian, karena ia diposisikan sebagai pengganti *shahibul mal* dalam menjalankan bisnis, sepanjang tidak disebabkan kelalaian. Jika terjadi kerugian maka akan dibebankan kepada *shahibulmal* atau dikurangkan dari keuntungan jika terdapat keuntungan bisnis.

Jaminan dalam kontrak *mudharabah* menunjuk kepada tanggung jawab *mudharib* untuk mengembalikan modal kepada pemilik dana dalam semua keadaan. Hal ini tidak dibolehkan karena adanya fakta bahwa pegangan *mudharib* akan dana itu sifatnya amanah dan orang yang diamanahkan tidak berkewajiban menjamin dana itu kecuali melanggar batas atau menyalahi ketentuan.

Jika pemilik modal (*shahibul mal*) mensyaratkan kepada *mudharib* untuk menjamin penggantian modal ketika terjadi kerugian, maka syarat itu merupakan syarat batil dan akad tetap sah adanya, ini menurut Hanafiyah dan Hanabilah. Menurut Syafiyah dan Malikiyah, akad *mudharabah* menjadi rusak, karena syarat tersebut bersifat kontradiktif dengan karakter dasar akad *mudharabah*.²¹

e. Macam-Macam Mudharabah

1) Mudharabah Mutlaqah

Disebut *mudharabah mutlaqah* atau *mudhatabah* yang mutlak atau tidak terbatas apabila *rabb-ul mal* menyerahkan sepenuhnya kepada pertimbangan *mudharib* untuk ke dalam bidang bisnis apa pun yang *rabb-ul mal* akan ditanamkan. Penerapan *mudharabah mutlaqah* dapat berupa tabungan dan deposito sehingga terdapat dua jenis penghimpunan dana yaitu: tabungan *mudharabah* dan deposito *mudharabah*. Berdasarkan prinsip ini tidak ada pembatasan bagi bank dalam menggunakan dana yang dihimpun.

Ketentuan Umum Mudharabah Mutlaqah:

²¹ Zaenudin A. Naufal, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2012, h. 143

- a) Bank wajib memberitahukan kepada pemilik danamengenai nisbah dan tata cara pemberitahuan keuntungan dan atau pembagian keuntungan secara resiko yang dapat ditimbulkan dari penyimpanan dana,yang dicantumkan dalam akad.
- b) Untuk tabungan *mudharabah*, bank bank dapat memberikan buku tabungan sebagai bukti penyimpanan. Untuk deposito *mudharabah*, bank wajib memberikan sertifikat atau tanda pnyimpanan deposito kepada deposan.
- c) Tabungan *mudharabah* dapat diambil setiap saat oleh penabung sesuatu dengan perjanjian yang disepakati, namun tidak diperkenankan mengalami saldo negatif.
- d) Deposito *mudharabah* hanya dapat dicairkan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati. Deposito yang diperpanjang, setelah jatuh tempo akan diperlakukan sama seperti deposito baru, tetapi pada akad sudah dicantumkan perpanjangan otomatis maka tidak perlu dibuat akad baru.
- e) Ketentuan-ketentuan yang lain yang berkaitan dengan deposito atau tabungan tetap berlaku sepanjang tidak bertentangdengan syariah.

2) Mudharabah Muqayyadah (restriced mudharabah)

Disebut *mudharabah muqayyadah* atau *mudharabah* yang terbatas apabila *rabb-ul mal* menentukan bahwa *mudharib* hanya boleh berbisnis dalam bidang tertentu. Berarti *mudharib* hanya boleh menginvestasikan uang *rabb-ul mal* pada bisnis dibidang tersebut dan tidak boleh pada bisnis dibidang yang lain.²² *Mudharabah Muqayyadah*, pada dasarnya sama dengan persyaratan di *mudharabah multaqah*. Perbedaannya adalah terletak pada adanya pembatasan penggunaan modal sesuai dengan permintaan pemilik modal. Dalam praktik perbankan jenis *mudharabah muqayyadah* terbagi menjadi dua jenis yaitu:

a) Mudharabah Muqayyadah on Balance Sheet

Jenis *mudharabah* ini merupakan simpanan khusus dimana pemilik dana dapat menetapkan syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank.

Karakteristik simpanan *Mudharabah Muqayyadah on Balance Sheet* meliputi:

- Pemilik dana wajib menetapkan syarat tertentu yang harus diikuti oleh bank.

²²Sutan Remy Sjahdeini, *Produk-produk dan Aspek-aspek Hukumnya*, Jakarta: PT Adhitya Andrebina Agung, 2014, h.296

- Bank wajib memberitahukan kepada pemilik dana mengenai nisbah dan tata cara pemberitahuan keuntungan.
- Sebagai tanda bukti simpanan, bank menerbitkan bukti simpanan khusus. Bank wajib memisahkan dana dari rekening lain.
- Untuk deposito *mudharabah*, bank wajib memberikan sertifikat atau tanda penyimpanan deposito kepada deposen.

b) Mudharabah Muqayyadah off Balance Sheet

Jenis mudharabah ini merupakan penyaluran dana mudharabah langsung kepada pelaksana usahanya, dimana bank bertindak sebagai perantara yang mempertemukan antara pemilik dana dengan pelaksana usaha. Pemilik dana dapat menetapkan kamsyarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank dalam mencari kegiatan usaha yang akan dibiayi dan pelaksana usahanya.

Karakteristik Mudharabah Muqayyadah off Balance Sheet meliputi :

- Sebagai tanda bukti simpanan, bank menerbitkan bukti simpanan khusus.

- Bank wajib memisahkan dana dari rekening lainnya.
- Rekening khusus dicatat pada pos tersendiri dalam rekening administratif.
- Dana khusus harus disalurkan secara langsung kepada pihak yang diamanatkan oleh pemilik dana.
- Bank menerima komisi atas jasa mempertemukan kedua pihak.
- Antara pemilik dana dan pelaksana usaha berlaku nisbah bagi hasil.²³

4. Batasan Kewenangan Mudharib

Jika akad mudharabah berupa mudharabah muthlaqah, maka mudharib memiliki kewenangan penuh untuk menjalankan bisnis apa saja, dimana, kapan dan dengan siapa saja. Karena maksud dari mudharabah adalah mendapatkan keuntungan dan tidak akan didapatkan tanpa dengan melakukan transaksi bisnis.

Mudharib diperbolehkan menipis asset mudharabah kepada pihak lain (bank misalnya) karena hal ini merupakan sesuatu yang tidak bias dihindari. Ia juga memiliki hak untuk merekrut karyawan guna menjalankan bisnis, seperti halnya

²³Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012, h.72-73

sewa gedung, alat transportasi dan lainnya yang mendukung operasional bisnis untuk mendapatkan keuntungan.

Namun demikian ada beberapa hal yang tidak boleh dilakukan mudharib. Ia tidak boleh melakukan withdraw (berhutang) atas asset mudharabah tanpa izin dari shahibul mal, karena hal itu akan menambah tanggungan shahibul mal. Jika shahibul mal membolehkan, maka penarikan itu menjadi hutang pribadi mudharib yang harus dibayar.

Mudharib juga tidak boleh membeli asset dengan cara berhutang, walaupun mendapatkan izin dari shahibul mal. Jika mudharib tetap melakukannya, maka ia harus menanggung beban hutang itu. Namun jika terdapat keuntungan akan menjadi milik penuh mudharib. Shahibul mal tidak berhak apapun, karena ia tidak ikut menanggung risiko.

Mudharib tidak diperbolehkan menginvestasikan asset mudharabah kepada orang lain dengan akad mudharabah, melakukan akad syirkah, dicampur dengan harta pribadi atau harta orang lain, kecuali mendapatkan kebebasan penuh dari shahibul mal. Dengan adanya transaksi ini, maka akan terdapat hak orang lain atas asset shahibul mal, sehingga tidak diperbolehkan kecuali mendapatkan kesepakatan dari shahibul mal.²⁴

²⁴ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010, h.231-232

5. Tindakan setelah Meninggalnyanya Pemilik Modal

Jika pemilik meninggal dunia, mudharabah menjadi fasakh. bila mudharabah telah fasakh, maka pengelola modal tidak berhak mengelola modal mudharabah lagi. Jika pengelola bertindak menggunakan modal tersebut, sedangkan ia mengetahui bahwa pemilik modal sudah meninggal dunia, perbuatan seperti ini dianggap sebagai ghasab. Ia wajib menjamin (mengembalikannya), kemudian jika modal itu menguntungkan yaitu keuntungannya dibagi dua.

Jika mudharabah telah fasakh (batal), sedangkan modal berbentuk 'urud (barang dagangan), pemilik modal dan pengelola modal menjual atau membaginya karena yang demikian itu adalah hak berdua, jika pelaksanaan (pengelolaan modal) setuju dengan penjualan, sedangkan pemilik modal tidak setuju, maka pemilik modal harus dipaksa menjualnya, karena pengelola mempunyai hak dalam keuntungan dan tidak dapat diperoleh kecuali dengan menjualnya, demikian pendapat Mazhab Syafi'I dan Hambali.

6. Hal yang membatalkan akad mudharabah

Mudharabah menjadi batal apabila ada perkara-perkara sebagai berikut :

- a. Tidak terpenuhinya salah satu atau beberapa syarat mudharabah. Jika salah satu syarat mudharabah tidak terpenuhi, sedangkan modal sudah dipegang oleh pengelola dan sudah diperdagangkan, maka pengelola

mendapatkan sebagian keuntungannya sebagai upah, karena tindakannya atas izin pemilik modal dan ia melakukan tugas berhak menerima upah. Jika terdapat keuntungan, maka keuntungan tersebut menjadi tanggung jawab pemilik modal karena pengelola adalah sebagai buruh yang hanya berhak menerima upah dan tidak tanggung jawab sesuatu apa pun, kecuali atas kelalaiannya.

- b. Pengelola dengan sengaja meninggalkan tugasnya sebagai pengelola modal atau pengelola modal berbuat sesuatu yang pengelola modal bertanggung jawab jika terjadi kerugian karena dialah penyebab kerugian.
 - c. Apabila pelaksana atau pemilik modal meninggal dunia atau salah seorang pemilik modal meninggal dunia, akad mudharabah menjadi batal.²⁵
 - d. Akad mudharabah juga akan batal ketika shahibul mal murtad, begitu juga dengan mudharib²⁶
7. Manfaat dan Resiko *Mudharabah*²⁷
- a. Manfaat *mudharabah*
 - 1) Bank akan menikmati peningkatan bagi hasil pada saat keuntungan usaha nasabah meningkat.

²⁵ Sohari Sahrani dan Ru'fah Abdullah, *fikih muamalah*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2011, h.201

²⁶ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010, h.235

²⁷ Muhammad dan Syafi'I Antonio,

- 2) Bank tidak berkewajiban membayar bagi hasil kepada nasabah pendanaan secara tetap, tetapi disesuaikan dengan pendapatan atau hasil usaha bank sehingga bank tidak akan pernah mengalami *negative spread*.
 - 3) Pembagian pokok pembiayaan disesuaikan dengan *cash flow* atau arus kas usaha nasabah sehingga tidak memberatkan nasabah.
 - 4) Bank akan lebih selektif dan hati-hati dalam mencari usaha yang benar-benar halal, aman dan menguntungkan karena keuntungan yang konkrit dan benar-benar terjadi itulah yang akan dibagikan.
 - 5) Prinsip bagi hasil dalam *mudharabah* ini berbeda dengan prinsip bunga tetap dimana bank akan menagih nasabah satu jumlah bunga tetap seberapa pun keuntungan yang dihasilkan nasabah, sekalipun itu rugi atau sedang mengalami krisis ekonomi.
- b. Resiko *Mudharabah*
- 1) *Slide streaming*, nasabah menggunakan dana itu bukan seperti yang disebut dalam kontrak.
 - 2) Lalai dan kesalahan yang disengaja.
 - 3) Penyembunyian keuntungan oleh nasabah bila nasabahnya tidak jujur.

B. TABUNGAN

1. Pengertian Tabungan

Menurut Undang-undang perbankan syariah nomor 21 tahun 2008, tabungan adalah simpanan berakad wadiah atau investasi dana berdasarkan mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat dengan cek, bilyet giro, dan atau lainnya yang dipersamakan dengan itu.

Tabungan adalah bentuk simpanan nasabah yang bersifat likuid, hal ini memberikan arti produk ini dapat diambil sewaktu-waktu apabila nasabah membutuhkan, namun bagi hasil yang ditawarkan kepada nasabah penabung kecil. Akan tetapi jenis penghimpunan dana tabungan merupakan produk penghimpunan yang lebih minimal biaya bagi pihak bank karena bagi hasil yang ditawarkannya pun kecil namun biasanya jumlah nasabah yang menggunakan tabungan lebih banyak daripada produk penghimpunan yang lain.

Dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 02/DSN-MUI/IV/2000, tabungan ada dua jenis, yaitu: pertama, tabungan yang tidak dibenarkan secara prinsip syariah yang berupa tabungan dengan berdasarkan perhitungan bunga.

Kedua, tabungan yang dibenarkan secara prinsip syariah yaitu tabungan yang berdasarkan prinsip mudharabah dan wadiah.²⁸

a. Tabungan Wadiah

Tabungan wadiah adalah tabungan yang dijalankan berdasarkan akad wadiah, yakni titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan setiapsaat sesuai dengan kehendak pemiliknya.²⁹

b. Tabungan Mudharabah

Tabungan mudharabah adalah produk pengimpunan dana oleh bank syariah yang menggunakan akad mudharabah mutlaqah.

2. Fatwa No:02/DSN-MUI/IV/2000 tentang Tabungan

Fatwa Dewan Syariah Nasional No:02/DSN-MUI/IV/2000 tentang Tabungan meliputi:

a. Ketentuan Umum Tabungan berdasarkan Mudharabah:

- 1) Dalam transaksi ini nasabah bertindak sebagai shahibul mal atau pemilik dana, dan bank bertindak sebagai mudharib atau pengelola dana.
- 2) Dalam kapasitasnya sebagai mudharib, bank dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan

²⁸ Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012, h.34

²⁹ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT Raja Grafindo, 2011, h.345

mengembangkannya, termasuk di dalamnya mudharabah dengan pihak lain.

- 3) Modal harus dinyatakan dengan jumlahnya, dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
 - 4) Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening.
 - 5) Bank sebagai mudharib menutup biayaoperasional tabungan dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya.
 - 6) Bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan asabah anpapersetujuan yang bersangkutan.³⁰
- b. Ketentuan Umum Tabungan berdasarkan Wadi'ah:
- 1) Bersifat simpanan
 - 2) Simpanan yang bias diambil kapan saja (on call) atau berdasarkan kesepakatan.
 - 3) Tidak adaimbalan yangdisyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian (athaya)yang bersifat sukarela dari pihak bank.³¹

³⁰ Ahmad Ifham Sholihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta:PT Gramedia Pustaka Utama,2010, h.137

³¹ Khotibul Umam, *Perbankan Syariah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016, h.92-93

3. Beberapa alasan secara umum yang menyebabkan seseorang menabung di perbankan, yaitu:
 - a. Sebagai danayang disisipkan dikarenakan dapat ditarik kapan saja dan dimana saja.
 - b. Untuk menjaga keamanan dan ketentraman karena disimpan ditempat yang terjamin.
 - c. Sebagai simpanan dan cadangan dana untuk masa depan dengan ketentuan bagi hasil dari pihak bank.
4. Faktor dan minat nasabah menabung

- a. Pengertian faktor

Faktor merupakan yang mempengaruhi timbulnya minat, yaitu cukup banyak faktor-faktor yang mempengaruhi timbulnya minat terhadap sesuatu, dimana secara garis dapat dikelompokkan menjadi dua jenis yaitu pertama, bersumber dari dalam diri individu yang bersangkutan dan yang kedua, berasal dari luar mencakup lingkungan keluarga, lingkungan sekolah, dan lingkungan masyarakat.

- b. Pengertian Minat

Secara bahasa minat adalah kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu atau gairah, keinginan. Menurut Ensiklopedi Indonesia, istilah minat dalam bahasa Inggris adalah *interest* yang berarti perhatian, atau kecenderungan bertingkah laku secara terarah terhadap objek, kegiatan atau pengalaman tertentu.

Minat sebagai aspek kejiwaan bukan hanya mewarnai perilaku seseorang untuk melakukan aktifitas yang menyebabkan seseorang merasa tertarik kepada sesuatu. Sedangkan nasabah merupakan konsumen-konsumen sebagai penyedia dana dalam proses transaksi suatu barang maupun jasa.

Jadi, dengan demikian pengertian minat menurut Kanuk yaitu: Pengaruh Eksternal, kesadaran akan kebutuhan, pengenalan produk dan Evaluasi alternative adalah hal yang dapat menimbulkan minat beli konsumen pengaruh eksternal terdiri dari faktor penasaran dan faktor social budaya.

c. Faktor-faktor yang mempengaruhi timbulnya minat

Crown and Crow berpendapat ada tiga faktor yang menjadi timbulnya minat, yaitu:³²

1) Dorongan dari dalam diri individu

Dorongan dari dalam diri individu, semisal dorongan untuk makan, dorongan untuk makan akan membangkitkan minat untuk bekerja atau mencari penghasilan, minat terhadap produksi makanan dan lain-lain.

³²www.arsippkuliaah.blogspot.com, *Pengertian Minat dan Perilaku Nasabah*, 13 Mei 2018

2) Motif social

Motif social, dapat menjadi faktor yang membangkitkan minat untuk melakukan sesuatu aktivitas tertentu. Misalnya minat terhadap pakaian timbul karena ingin mendapatkan perhatian orang lain. Minat untuk belajar menurut ilmu pengetahuan yang timbul karena ingin mendapat penghargaan dari masyarakat sekitar.

3) Faktor emosional

Faktor emosional dan minat mempunyai hubungan yang erat dengan emosi. Bila seseorang mendapat kesuksesan pada aktivitas akan menimbulkan perasaan senang, dan hal tersebut akan mempengaruhi minat terhadap aktivitas tersebut, sebaliknya ketika seseorang mengalami kegagalan pada aktivitas akan menimbulkan hilangnya minat terhadap hal tersebut.

d. Faktor yang menjadikan nasabah menabung di Bank

- 1) Sebagai dana yang disisipkan dikarenakan dapat ditarik kapan saja dan dimana saja.
- 2) Untuk menjaga keamanan dan ketentraman karena disimpan ditempat yang terjamin dan dibawah naungan LPS.
- 3) Sebagai simpanan dan cadangan dana untuk masa depan dengan ketentuan bagi hasil dari pihak bank.

C. Akad Tabungan Mudharabah

1. Pengertian akad tabungan mudharabah

Tabungan mudharabah merupakan produk penghimpunan dana oleh bank syariah yang menggunakan akad mudharabah muthlaqah. Bank syariah bertindak sebagai mudharib dan nasabah sebagai shahibul maal. Nasabah menyerahkan pengelolaan dana tabungan mudharabah secara mutlak kepada mudharib (bank syariah), tidak ada batasan bank dilihat dari jenis investasi, jangka waktu, maupun sektor usaha, dan tidak boleh bertentangan dengan prinsip syariah.³³

Tujuan tabungan mudharabah biasanya berkaitan dengan hajat beribadah yang dibutuhkan dana besar dan tidak terjangkau, seperti ibadah qurban, ibadah haji atau pendidikan. Praktik produk tabungan dengan akad mudharabah dapat dijelaskan:

- a. Rekening dapat dimiliki oleh perorangan, bersama (dua orang atau lebih), organisasi yang tidak berbadan hukum, perwalian, serta rekening jaminan.
- b. Tabungan dengan akad mudharabah dipraktikkan dalam bentuk targeted saving, yaitu tabungan yang dimaksudkan untuk suatu pencapaian target kebutuhan dalam jumlah dan atau jangka waktu tertentu. Oleh karenanya seringkali tabungan mudharabah dipergunakan

³³Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2011, h.89

untuk “tabungan berjangka”. Bentuk produk tabungan dengan akad mudharabah seperti tabungan haji, tabungan korban, tabungan pendidikan dan sebagainya. Oleh karenanya jumlah setoran awal dan saldo minimal per-bulan disesuaikan dengan kebijakan bank dan kemampuan nasabah dalam setoran.

- c. Perjanjian atau akad mencantumkan shahibul mal yaitu nasabah sebagai pihak pertama, mudharib yaitu bank sebagai pihak kedua.
 - d. Dana tabungan tidak boleh diambil sesuai permintaan nasabah sampai perjanjian “jangka waktu” tabungan tersebut terpenuhi (*off call*). Selama masa itu, dana tabungan dapat diperdayakan oleh pihak bank, dengan kosekuensi nasabah akan mendapatkan “bagi hasil” dari keuntungan bersih (*net profit*).
 - e. Transaksi dicatat dalam buku tabungan (*passbook*).³⁴
2. Manfaat Tabungan Mudharabah
- a. Bank akan menikmati peningkatan bagi hasil pada saat keuntungan usaha nasabah meningkat.
 - b. Bank tidak berkewajiban membayar bagi hasil kepada nasabah pendanaan secara tetap, tetapi disesuaikan dengan pendapat/hasil usaha bank, sehingga bank tidak akan pernah mengalami *negative spread*

³⁴ Ahmad Dahlan, *Bank Syariah*, Yogyakarta: Teras, 2012, h.146-147

- c. Pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan *cash flow*/ arus kas usaha nasabah.
 - d. Bank akan lebih selektif dan hati-hati (*prudent*) mencari usaha yang benar-benar halal, aman dan menguntungkan karena keuntungan yang konkrit dan benar-benar terjadi itulah yang akan dibagikan.
3. Faktor yang mempengaruhi minat nasabah menabung pada tabungan mudharabah
- a. Keamanan, artinya menyimpan uang di bank lebih aman dari pada di rumah
 - b. Pelayanan, artinya mutu pelayanan merupakan salah satu faktor yang sangat mempengaruhi keberhasilan bank. Karena bank tidak akan tumbuh dan makmur dengan mengorbankan mutu pelayanannya, maka dari itu pelayanan merupakan salah satu kekayaan bank.
 - c. Kepercayaan, merupakan urat nadi bagi kelancaran kegiatan perekonomian melalui fungsinya sebagai *intermediary service*. Karena menciptakan kepercayaan masyarakat terhadap bank merupakan suatu hal yang sangat penting dalam menjaga kestabilan ekonomi dan lain pihak.
 - d. Kualitas produk, merupakan keunikan yang ada dalam produk tersebut untuk mempengaruhi minat nasabah dalam menabung.

- e. Bagi hasil, merupakan imbalan yang di berikan oleh bank kepada penyimpannya. Maka dengan itu akan mendorong masyarakat untuk menghemat pengeluaran knsumsinya.³⁵

³⁵Dhinar Dwi Lestari, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Nasabah Menabung IB Amanah Bank Jateng Syariah*, Semarang: Universitas Islam Negeri Walisongo, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 2016

BAB III
PRODUK TABUNGAN UMMAT
DI BPRS ASAD ALIF SUKOREJO

A. Sejarah Berdirinya PT.BPRS ASAD ALIF

Pada saat awal berdiri, PT. BPRS Asad Alif Sukorejo bernama Balai Mandiri Terpadu “Arga Putra Kencana” yang opsionalnya berdasarkan sertifikat operasional sementara No.02001/PINBUK-JATENG-0011/III/1998 tanggal 16 maret 1998. Kemudian berdasarkan Akta Notaris Mustari Sawilin, SH., No. 18 tanggal 22 September 1997 berubah menjadi PT. BPRS Asad Alif dengan ijin dari Bank Indonesia No.31/27/DIR/UBPR/Rahasia tanggal 29 juli 1998. Tercatat H. Suhardjo Hermawan ,ardiyanto dan Sri mardikaningsih sebagai pemegang saham dengan alamat kantor PT BPRS Asad Alif di JL. Sudagaran No. 20 Sukorejo Kabupaten Kendal.³⁶

Dalam perjalanannya PT BPRS Asad Alif mengalami banyak perubahan yang berkaitan dengan kepengurusan dan inovasi-inovasi produk berdasarkan prinsip syariah, yang diikuti perubahan yang laiinya. Diantara perubahan yang berkaitan dengan kepemimpinan yaitu mengenai pengangkatan Sugeng Supriyadi, SE sebagai direktur utama yang diangkat berdasar berita acara

³⁶www.google.co.id gambaran umum asad alif sukorejo pada tanggal 11 maret 2018

notaries “ Mohammad Hafidh, SH” No. 3 tanggal 3 juli 2002, sekaligus menggantikan S.Prakosa dan Desvita Nur Ismawati dari jabatan sebelumnya. Sebagai bukti nyata lainnya lembaga keuangan pusat di jalan Sudagaran No. 20 Sukorejo Kendal. Berikut data Singkat dari PT. BPRS Asad Alif Sukorejo awal berdiri:

1. Data Perusahaan

Nama perusahaan : PT. BPRS ASAD ALIF SUKOREJO
 Alamat : Jl. Samian No. 30 Kebumen Sukorejo
 Kendal
 No. Telepon : (0294)451593
 No. Fax : (0294) 451819
 No. NPWP : 1.830.715. 7. 503
 No. TDP : 11181800098
 Akte Pendirian : 22 September 1997
 No/Tgl Ijin Prinsip :No. S-767/MK. 17/1997, 15 September
 1997
 No/Ijin Usaha : No. 31/27/DIR/UBPR/Rahasia, 29 Juli
 1998
 PersetujuanMenteri KehakimanNo.C2.11481.HT.01.01.TH97,
 Tanggal 5 November 1997.

2. Kepengurusan

a. Dewan Komisaris

Komisaris Utama : H. Sidik Dewantoro, SE
 Komisaris : Ir.Harmawan Mardiyanto

b. Dewan Pengawas Syariah

Ketua : Prof. Muhammad

Anggota : KH.A. Sudiyono

c. Direksi

Direktur Utama : Imam Heri Setiawan

Direktur : M. Azmi Munif

Perkembangan dan pengembangan usaha terus dilakukan dari beberapa tahun terakhir, berdasarkan surat penegasan dari Bank Indonesia No. 8/45/DBS/PIA/Sm tanggal 6 juli 2006 perihal pembukuaan kantor kas dan sesuai dengan rencana kerja tahunan (RKT) tahun 2006, BPRS Asad Alif Sukorejo berhasil membuka 4 kantor kas yang berbeda di empat tempat, yaitu:

1. Kantor Pusat Sukorejo

Terletak di Jl. Samian No. 30 Kebumen Sukorejo KendalTelp. (0294) 451593

2. Kantor Kas Dr. Cipto

Terletak di Jl. Dr. Cipto No. 152 SemarangTelp. (0294) 3512158

3. Kantor Kas Boja

Terletak di Jl. Veteran No. 32 Kecamatan Boja Kabupaten KendalTelp. (0294) 571091

4. Kantor Kas Ngadirejo

Terletak di Jl. Raya Candiroto 33-34 Kecamatan Ngadirejo Kabupaten TemanggungTelp. (0294) 591157

Dari keempat kantor tersebut dibuka sebagai sarana untuk melebihi mengenalkan keberadaan BPRS Asad Alif kepada masyarakatan luas, khususnya masyarakat di Kendal. Keempat kantor memiliki fungsi yang sama yaitu penghimpunan dana dari masyarakat dan bentuk pembiayaan, namun segala bentuk kewenangan dalam pengambilan keputusan masih terpusat pada BPRS Asad Alif Sukorejo sebagai kantor pusat. Di dalam PT. BPRS Asad Alif terdapat penggolongan nasabah dibagi menjadi dua yaitu:

1. Nasabah Karyawan, yaitu nasabah yang berasal dari karyawan diseluruh perusahaan yang dimiliki oleh pemegang saham PT. BPRSyariah Asad Alif yang tergabung dalam Holding Company CV. Bina Hidup.
2. Nasabah Umum, yaitu nasabah yang berasal dari masyarakat biasa yang mempunyai dana atau mempunyai pinjaman di BPRS.

B. Visi dan Misi BPRS Asad Alif³⁷

Adapun visi, dan tujuan, dan misi dari BPRS Asaf Alif adalah sebagai berikut:

1. Visi
Menjadikan BPRS Asad Alif sebagai Lembaga Keuangan Syariah yang terbaik dan terpercaya.

³⁷ Wawancara dengan bapak imam heri setiawan selaku direksi utama pada tanggal 15 maret 2018 di kantor BPRS Asad Alif Sukorejo

2. Tujuan

Tujuan dari BPRS Asad Alif adalah membangun usaha perbankan yang berkelanjutan agar dapat meningkatkan kesejahteraan bagi pemiliknya.

3. Misi

- a. Mengembangkan dan memajukan usaha bank dengan konsep syariah.
- b. Memberikan kenyamanan, kemudahan dan keamanan kepada para pengguna jasa perbankan.
- c. Memberikan kesejahteraan kepada seluruh pengurus, pengelola, dan pemilik secara layak dalam kerangka norma moral islam.
- d. Menjalin hubungan kemitraan dengan nasabah dengan prinsip bagi hasil yang saling menguntungkan.

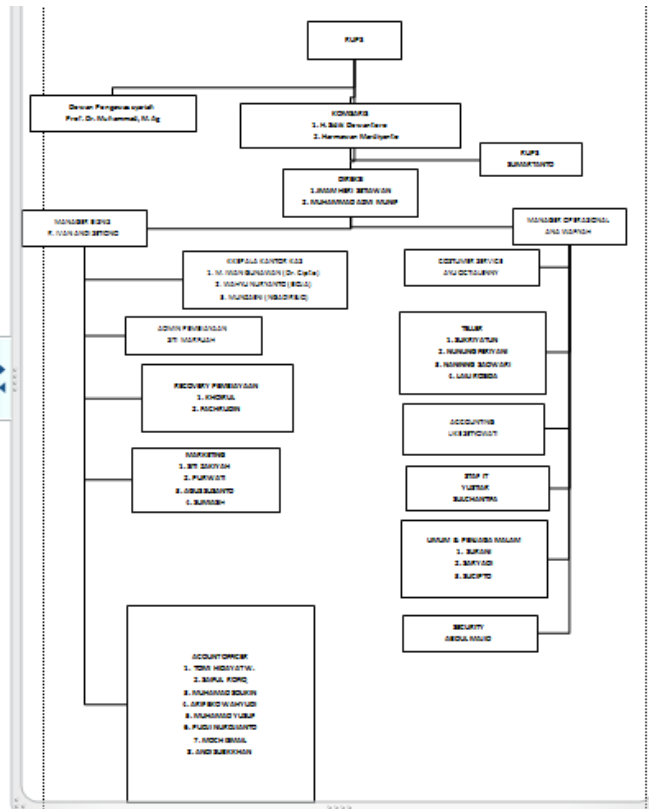
C. Struktur Organisasi

Untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan atau direncanakan dalam perusahaan maka disusunlah suatu struktur organisasi perusahaan. Perusahaan adalah bentuk tata kerja yang dilengkapi dengan fungsionalnya. Sedangkan organisasi perusahaan adalah hubungan struktural antara berbagai unsur di dalam rumah tangga perusahaan. Jika dapat dikatakan bahwa struktur organisasi adalah suatu bagian yang menunjukkan suatu

aktivitas dan batas-batas saluran kekuasaan, tanggung jawan dan wewenang masing-masing bagian yang ada dalam organisasi.

Setelah berjalan kurang lebih dua puluh satu tahun dari sejak didirikannya BPRS telah ada perubahan kepemimpinan dari awal hingga sekarang di BPRS Asad Alif bagian struktur organisasi masa kepemimpinannya sekarang dapat di lihat pada lembar terpisah. Adapun struktur saat ini yaitu:

Struktur Organisasi BPRS ASAD ALIF



D. Produk-produk BPRS ASAD ALIF

Adapun produk-produk yang ditawarkan oleh BPRS Asad Alif adalah sebagai berikut:³⁸

1. Pendanaan (Funding)

a. Tabungan Wadi'ah

Tabungan Wadi'ah adalah simpanan pihak ketiga yang disimpan di BPRS Asad Alif Sukorejo atas dasar akad wadiah yaitu, penitipan barang atau uang antara pihak yang mempunyai barang atau uang dengan pihak yang diberi kepercayaan dengan menjaga keselamatan, keamanan, serta kebutuhan barang atau uang. Serta para penyimpan sewaktu-waktu dapat menambah dan mengambil simpanannya setiap saat (jam kerja).

b. Tabungan Qurban

Tabungan yang akan digunakan untuk pembelian hewan qurban baik dibelikan sendiri atau diserahkan kepada bank. Setoran pertama minimal Rp. 10.000,- (sepuluh ribu rupiah) dan nasabah akan mendapatkan bonus.

c. Tabungan Haji

Tabungan haji yang akan digunakan untuk menunaikan ibadah haji dana atau calon jamaah haji.

³⁸ Wawancara dengan bapak Sumartanto selaku rups pada tanggal 15 maret 2018 di kantor BPRS Asad Alif Sukorejo

Setoran awal minimal Rp. 100.000,- (Seratus ribu rupiah) dan nasabah akan mendapatkan bonus.

d. Tabungan Mudharabah

Mudharabah adalah bentuk kerja sama antara dua atau lebih pihak di mana pemilik modal (shahibul maal) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelolaan (mudharib) dengan suatu perjanjian di awal. Bentuk ini menegaskan kerja sama dengan kontribusi seratus persen modal dari pemilik modal dan keahlian dari pengelola. Dalam pelaksanaannya tabungan mudharabah di PT. BPR Syariah Asad Alif dilaksanakan dengan Akad Mudharabah Mutlaqoh dengan produknya “tabungan Ummat” dimana setiap nasabah yang menyimpan dengan produk ini dapat mengambil simpanannya sewaktu-waktu pada jam kerja sebelum kas tutup.

e. Produk Tabungan Ummat

Tabungan Ummat adalah salah satu produk pendanaan unggulan di BPRS Asad Alif Sukorejo. Tabungan Umat merupakan simpanan dengan menggunakan akad mudharabah dimana pihak bank akan memberikan bagi hasil yang telah ditentukan oleh bank dan penarikan ataupun penyetorannya dapat dilakukan sewaktu-waktu selama jam kerja. Bagi hasil keuntungan diberikan setiap bulan atas saldo rata-rata harian dan otomatis langsung menambahkan simpanan tersebut.

Salah satu produk penghimpunan dana yang di terapkan oleh BPRS Asad Alif Sukorejo yaitu, dengan system jemput bola yang memudahkan para nasabah untuk bertransaksi baik dalam setoran maupun penarikan.

Tabungan Umat merupakan produk yang sudah ada sejak awal berdirinya BPRS Asad Alif tanggal 22 September 1997. Yang memiliki jumlah nasabah terbanyak yaitu dari kalangan pedagang, namun sekarang lebih variatif lagi baik dari individu maupun lembaga.

Nasabah pada tabungan ummat dalam penyetoran maupun penarikan tidak perlu repot, karena *staff marketing* di BPRS Asad Alif Sukorejo yang akan mendatangi atau mengambil setoran langsung ketempat nasabah, baik itu ke pasar ataupun ke rumah. Tabungan ummat jugadapat digunakan sebagai sarana setoran cicilan bagi nasabah yang memiliki atau menggunakan jasa pembiayaan. Apabila saldo tabungan ummat telah mencukupi sebesar angsuran bulanan, maka saldo tabungan tersebut akan dipotong sebagai pembayaran angsuran, seijin pemilik rekening yang bersangkutan.

Menabung di BPRS Asad Alif Sukorejo pada produk tabungan ummat, dalam setiap penarikan tunai nasabah tidak dikenakan biaya administrasi.nasabah akan dikenakan biaya administrasi apabila saat ganti buku

tabungan yaitu Rp.1500 dan ketika tutup rekening Rp.3000

- 1) Syarat Pembukaan Rekening
 - a) KTP yang masih berlaku
 - b) Mengisi dan menandatangani formulir pembukaan rekening
- 2) Ketentuan
 - a) Akad : Mudharabah
 - b) Setoran pertama dan merupakan saldo minimal : Rp.5000
 - c) Setoran selanjutnya minimal : Rp.1000
 - d) Biaya administrasi penutupan rekening : Rp.3000
 - e) Biaya ganti buku : Rp.1500
- 3) Manfaat tabungan umat
 - a) Kenyamanan perasaan karena operasionalnya dilaksanakan berdasarkan prinsip-prinsip syariah
 - b) Membantu ekonomi umat
 - c) Mendapatkan bagi hasil
 - d) Keuntungan bagi hasil secara otomatis ditambah pada nominal tabungan
 - e) Tidak dikenai biaya saat penarikan tabungan

- 4) Ketentuan-ketentuan tabungan umat
- a) Apabila terdapat perbedaan antara saldo pada buku tabungan dengan saldo yang tercantum pada pembukuan bank, maka sebagai patokan bank menggunakan saldo yang tercatat pada pembukuan bank.
 - b) Apabila buku tabungan hilang, maka penabung harus segera melaporkan ke kantor BPRS Asad Alif Sukorejo dimana tempat nasabah membuka rekening dengan disertai surat keterangan surat kepolisian.
 - c) Segala penyalahgunaan dalam bentuk apapun termasuk akibat hilangnya buku tabungan menjadi tanggung jawab sepenuhnya penabung.
 - d) Saldo minimal yang tersisa pada saat penarikan adalah Rp.5000
 - e) Penarikan tunai yang dilakukan oleh orang lain harus dilengkapi dengan surat kuasa dari penabung dan kartu identitas asli dari penabung dan penerima kuasa.
 - f) Apabila tanda tangan pada slip berbeda dengan tanda tangan pada buku tabungan, bank harus meminta kartu identitas asli penabung. Jika penabung tidak dapat menyerahkan atau tidak membawanya, maka bank akan menahan buku

tabungan tersebut untuk dilakukan pemeriksaan lebih lanjut sampai dapat dipastikan kebenaran penarikan yang dilakukan.

- g) Untuk penggantian buku tabungan hanya dapat dilakukan dikantor bank pertama kali rekening tabungan dibuka.
- h) Bank akan membagi keuntungan yang diperoleh dari pemanfaatan dan tabungan tersebut berdasarkan nisbah bagi hasil.

f. Deposito Mudharabah

Dalam pelaksanaanya Deposito Mudharabah di PT. BPR Syariah Asad Alif dilaksanakan dengan Akad Mudharabah Mutlaqoh dengan Produknya “ Deposito Al Amin” dimana setiap nasabah yang ingin melakukan penyimpanan deposito bisa dengan berjangka.

Adapun jangka waktu yang ditentukan untuk produk “Deposito Al Amin adalah 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, 1 tahun. Bagi hasil deposito langsung masuk dengan otomatis di rekening tabungan ummat masing-masing nasabah dan didistribusikan sesuai tanggal masuknya deposito setiap bulannya.

2. Pembiayaan (Lending)

Adapun produk yang termasuk dalam jenis pembiayaan diBPRS Asad Alif adalah sebagai berikut:

a. Murabahah

Mudharabah adalah akad transaksi jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (profit margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Karakteristiknya adalah penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahan. Persyaratan umum untuk mengajukan pembiayaan adalah:

- 1) Memiliki usaha atau pekerjaan tetap
- 2) Mengisi formulir pengajuan pembiayaan
- 3) Foto copy KTP suami istri 3 lembar
- 4) Foto copy KK 1 lembar
- 5) Foto copy agunan
- 6) Bersedia disurvei

b. Musyarakah

Musyarakah adalah bentuk usaha kerjasama yang melibatkan dua pihak atau lebih, dimana antara nasabah dan bank melakukan suatu usaha dimana masing-masing pihak berdasarkan kesepakatan memberikan kontribusi sesuai kebutuhan modal usaha, selanjutnya pembagian hasil dilakukan sesuai dengan kesepakatan bersama berdasarkan porsi dana yang ditanamkan. Persyaratan

umum untuk mengajukan pembiayaan musyarakah, antara lain:

- 1) Memiliki usaha atau pekerjaan tetap
- 2) Mengisi formulir pengajuan pembiayaan
- 3) Foto copy KTP suami istri 3 lembar
- 4) Foto copy KK 1 lembar
- 5) Foto copy agunan
- 6) Bersedia disurvei

c. Al Qordul Hasan

Qordul Hasan merupakan produk kegiatan sosial yang diberikan BPRS Asad Alif Sukorejo kepada masyarakat yang tidak mampu dalam bentuk bantuan modal atau santunan. Selain itu Qardul Hasan juga berupa pinjaman tanpa pinjaman yang memungkinkan peminjam untuk mengembalian dalam jumlah yang sama pada akhir periode yang disepakati. Jika dipinjamkan mengalami kerugian yang bukan merupakan kelalaian, kerugian tersebut dapat mengurangi jumlah pinjaman.

3. Prosedur Pembiayaan

BPRS Asad Alif Sukorejo membantu para nasabahnya memperoleh kemudahan dalam mendapatkan dana, dalam bentuk modal usaha, maupun bentuk keperluan bentuk konsumtif. Demi keefektifan dan efensiensinya suatu proses pemberian pembiayaan maka perlu adanya suatu pedoman atau prosedur dalam pemberian pembiayaan yang layak.

Prosedur itu dibuat mengingat tingginya resiko terjadinya pembiayaan bermasalah yang sering sekali terjadi diperbankan seperti halnya di BPRS Asad Alif Sukorejo untuk tumbuh dan berkembangannya layaknya lembaga-lembaga keuangan lainnya.

Proses pengajuan pembiayaan di BPRS Asad Alif Sukorejo, antara lain:³⁹

- a. Calon nasabah datang ke BPRS Asad Alif Sukorejo atau bisa menghubungi kantor BPRS Asad Alif Sukorejo melalui telepon kemudian menghubungi marketing BPRS Asad Alif Sukorejo untuk mengajukan permohonan pembiayaan.
- b. Petugas marketing BPRS Asad Alif Sukorejo akan mendatangi nasabah dan memberikan syarat-syarat permohonan pembiayaan, antara lain:
 - 1) Nama pemohon
 - 2) Tempat Tanggal Lahir
 - 3) Pekerjaan
 - 4) Alamat
 - 5) Nomor Telephon
 - 6) Jenis Pembiayaan
 - 7) Jumlah pembiayaan yang diminta
 - 8) Jangka waktu angsuran
 - 9) Dan lain-lain

³⁹Wawancara dengan mbak Siti Marfuah, bagian adminpembiayaan di BPRS Asad Alif Sukorejo, 22 April 2018

- c. Untuk kelengkapan data, maka calon nasabah harus menyerahkan berupa foto copy kartu tanda penduduk (KTP) suami dan istri atau wali, foto copy kartu keluarga (KK) dan foto copy jaminan.
- d. Menyerahkan bukti agunan atau jaminan fisik berupa BPKB (motor atau mobil), SHM (tanah) dan foto copy bukti jaminan.
- e. Calon nasabah menandatangani surat permohonan pembiayaan tersebut dan diserahkan kepada marketing.
- f. Kemudian marketing menyerahkan berkas-berkas permohonan pembiayaan calon nasabah kepada akunting.
- g. Marketing pembiayaan akan survey dan membuat analisa kelayakan pembiayaan calon nasabah baik dari segi kualitatif, meliputi: karakter, watak, kepribadian, serta komitmen calon nasabah dan juga dari segi kuantitatif, yaitu: menghitung kemampuan membayar calon nasabah dengan cara menghitung pendapatan dan biaya-biaya yang menjadi beban calon anggota untuk membayar angsuran kepada BPRS Asad Alif Sukorejo.
- h. Apabila menurut manager permohonan pembiayaan calon nasabah di anggap tidak layak dan tidak memenuhi kriteria yang dibiayai, maka calon nasabah akan diberi surat penolakan pembiayaan. Tetapi jika proses pengajuan permohonan pembiayaan telah disetujui oleh

manager, maka akunting atau marketing akan menghubungi calonnasabah melalui telephon.

- i. Dengan disetujuinya pembiayaan, nasabah menunggu pencairan pembiayaan dari BPRS Asad Alif Sukorejo.
 - j. Setelah itu pihak BPRS Asad Alif Sukorejo akan mendatangi nasabah atau nasabah datang ke kantor dengan dilanjutkan akad pembiayaan antara bank dengan nasabah. Pada saat itu juga pihak bank akan meminta nasabah menyerahkan agunan atau jaminan dan mencairkan dana pembiayaan.
 - k. Pelunasan dapat dilakukan dengan cara angsuran atau dicicil sesuai dengan akad perjanjian kesepakatan kedua belah pihak (bank dan nasabah).
 - l. Dan pada akhirnya dana dapat diberikan kepada nasabah pembiayaan.
4. Syarat-syarat Pengajuan Kredit
- a. Foto copy kartu tanda penduduk atau tanda pengenal lain dari calon debitur (suami dan istri).
 - b. Foto copy BPKB dan STNK kendaraan bermotor yang dijadikan jaminan atau foto copy SHM tanah yang dijaminakan.
 - c. Foto copy kartu keluarga (KK)
 - d. No. Mesin dan No Rangka

5. Barang Jaminan

Barang jaminan yang diberikan oleh calon debitur harus mempunyai harga yang lebih besar dari pada pembiayaan yang di minta (jaminan).

6. Prosedur Pencairan Kredit

- a. Calon debitur datang sesuai dengan membawa permohonan kredit sesuai ketentuan yang berlaku pada Bank.
- b. Dilakukan survei ke tempat usaha atau tempat tinggal calon debitur dan survei yang dilakukan untuk diluahkan dalam laporan On The Spot dan nota pencairan kredit (NPK) dan dibawa dalam rapat komite.

E. Ruang Lingkup BPRS ASAD ALIF

Dalam melaksanakan tugasnya BPRS Asad Alif kas boja bergerak di bidang usaha menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan. Tujuan di BPRS Asad Alif kas Boja melakukan kegiatan ini adalah:

1. Syiar pola keuangan syariah terutama di wilayah kecamatan Boja, kecamatan singorojo dan kecamatan Limbangan.
2. Memberdayakan dan mengajak masyarakat islam untu mengetahui dan menghindari akan bahaya riba

3. Menyalurkan modal kepada masyarakat dan membangun perekonomian usaha golongan ekonomi lemah di wilayah pedesaan atau kecamatan.
4. Melindungi usaha golongan kecil dari cengkraman lintah darat.
5. Pemerataan kesempatan berusaha bagi masyarakat di pedesaan atau kecamatan.

Sasaran bidang usahanya adalah:

a. Pedagang pasar

Diantaranya memberdayakan para pedagang di beberapa pasar tradisional yang berada di sekitar wilayah kantor pelayanan kas Boja, adapun pasar tradisional yang ada di sekitar wilayah kantor pelayanan kas Boja sendiri terdiri dari pasar tradisional Boja, pasar tradisional Limbangan, pasar tradisional Susukan, dan pasar tradisional Mijen.

b. Usaha Jasa

Diantaranya memberdayakan para pengusaha pelayanan jasa skala kecil dan menengah di daerah sekitar kantor pelayanan kas Boja, sasaran para pengusaha pelayanan jasa diantaranya Bengkel Sepeda Motor, Salon Perawatan dan Potong rambut, Jasa Pemotongan Ayam, Jasa Reparasi Sepatu (Sol Sepatu), Reparasi barang elektronik, Penjahit baju, dll.

c. Home Industri

Diantaranya memberdayakan para pengusaha home industri skala kecil dan menengah di daerah sekitar Kantor Pelayanan Ks Boja, sasaran para pengusaha home industri diantaranya para pengusaha keripik pisang, pembuat tempe, dll.

d. Peternak Kecil

Diantaranya memberdayakan para pengusaha ternak ayam skala kecil dan menengah di daerah sekitar kantor pelayanan Kas Boja, sasaran para peternak ayam pedaging yang memiliki usaha dengan sistem kemitraan.

BAB IV

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT
NASABAH DALAM MENABUNG PADA PRODUK TABUNGAN
UMAT DI BPRS ASAD ALIF SUKOREJO**

A. Upaya dalam meningkatkan tabungan umat di BPRS Asad Alif Sukorejo

Demikian pula penetapan upaya ataupun strategi pemasaran oleh BPRS Asad Alif Sukorejo perlu dilakukan secara tepat agar tujuan dapat tercapai.

1. Segmentasi pasar

Segmentasi pasar adalah proses pengelompokan kedalam kelompok pembeli yang potensial yang memiliki kebutuhan yang sama atau karakteristik yang disukai serta memperlihatkan hubungan pembelian yang sama. Dengan segmentasi pasar, perusahaan dapat lebih fokus mengalokasikan sumber daya, memberikan gambaran bagi perusahaan untuk menetapkan segmen yang potensial, dan dapat menentukan cara-cara promosi yang efektif. Dalam melakukan segmentasi pasar, terdapat beberapa cara. Segmentasi dapat dilakukan berdasarkan geografis, demografis, psikologis dan perilaku yang dapat digunakan secara tersendiri atau gabungan. Segmentasi pasar yang dilakukan BPRS Asad Alif Sukorejo merupakan suatu langkah awal mempelajari bagaimana BPRS dapat bersaing dan menarik minat anggota serta konsumen

yang akan dijadikan sebagai target pasar produk tabungan umat.

Dari segi segmentasi demografis yang dilakuakn BPRS Asad Alif Sukorejo adalah tidak dibatasi baik dari umur, jenis kelamin, etnik, agama, kelas sosial, , perorangan dll berhak menggunakan produk Tabungan yang ditawarkan BPRS karena produk tabungan umat adalah merupakan simpanan produk unggulan di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yang sangat terjangkau untuk semua kalangan masyarakat, serta bebas biaya administrasi.

2. Target pasar

Target pasar merupakan memilih kelompok konsumen mana yang akan di layani, dalam hal ini perusahaan akan memilih pasar yang dapat memberikan peluang maksimum untuk mencapai tujuan. Target pasar yang dilakukan BPRS Asad Alif Sukorejo terhadap produk tabungan umat adalah pedagang pasar, usaha jasa, home industry dan peternak kecil. Nasabah yang mempunyai kelebihan dana dan ingin menyimpannya untuk masa depan mereka mempercayakan menyimpan uangnya di BPRS Asad Alif Sukorejo karena dengan prinsip syariah serta dibawah naungan LPS. Karena produk tabungan umat hadir sebagai jawaban atas kesulitan para nasabah dalam merencanakan keuangan, dengan adanya tabungan umat para orang tua akan terbantu dalam perencanaan keuangan untuk biaya keperluan mendapatkan

masa depan yang cerah. Untuk dapat mencapai pasar sasaran yang dituju, strategi pemasaran yang digunakan BPRS Asad Alif Sukorejo terhadap produk tabungan umat yaitu, dengan menggunakan bauran pemasaran yang terdiri dari empat variabel, yaitu :

a. Strategi Produk

Strategi produk adalah menetapkan cara dan penyediaan produk yang tepat bagi pasar yang dituju, sehingga dapat memuaskan para konsumennya dan sekaligus dapat meningkatkan keuntungan perusahaan dalam jangka panjang, melalui peningkatan penjualan dan peningkatan share pasar. Strategi produk yang dilakukan oleh BPRS Asad Alif Sukorejo, untuk menarik minat nasabah adalah dengan menunjukkan kelebihan produk tabungan umat sehingga nasabah merasa diuntungkan dengan hadirnya produk tersebut, serta dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan target pasar. Kelebihan dari produk ini dengan memberikan fasilitas serta kemudahan dalam persyaratan pembukaan rekening. Fasilitas yang diberikan BPRS terhadap nasabah yang bekerja di pasar, sistem penyetoran tabungan dengan sistem jempot bola. Adapun persyaratan pembukaan rekening produk tabungan umat :

a) Mengisi formulir pembukaan rekening baru

- b) Menyerahkan foto copy KTP/SIM/Paspor atau identitas lainnya
 - c) Setoran awal minimal Rp.5.000,
 - d) Setoran selanjutnya minimal Rp.1.000,
 - e) Mengisi dan menandatangani permohonan pembukaan rekening
- b. Strategi Harga

Harga merupakan salah satu unsur marketing mix yang menghasilkan penerimaan penjualan, sedangkan unsur lainnya hanya unsur biaya saja. Walaupun penetapan harga merupakan persoalan penting, masih banyak perusahaan yang sempurna dalam menangani permasalahan penetapan harga tersebut. Karena menghasilkan penerimaan penjualan, tingkat keuntungan, serta share pasar yang dapat oleh perusahaan. Penentuan strategi harga yang dilakukan BPRS Asad Alif Sukorejo dengan menggunakan sistem bagi hasil, bagi hasil merupakan pembagian keuntungan yang di dapat BPRS dan nasabah, dalam produk tabungan umat nisbah yang ditawarkan BPRS adalah sebesar 12% untuk nasabah dan 88% untuk BPRS. Selain nisbah, dalam hal penetapan harga BPRS Asad Alif Sukorejo tidak memberatkan biaya administrasi yang berlebihan terhadap nasabah, justru BPRS memberikan persyaratan berupa dana yang terjangkau antara lain:

- a) Setoran awal minimal Rp.5.000,-
- b) Setoran selanjutnya minimal Rp 1000,-
- c) Administrasi pergantian buku Rp 1500,-
- d) Tutup rekening Rp 3000,-

Dari analisa penulis dengan melihat biaya yang dikeluarkan nasabah terhadap produk tabungan umat, dengan biaya setoran awal atau pembukaan rekening minimal Rp.5.000,- masih terjangkau untuk kalangan menengah ke bawah, serta nisbah yang cukup besar yaitu 12% sehingga dapat menarik nasabah yang ingin menyimpan dananya dengan menggunakan produk tersebut.

c. Strategi Distribusi

Distibusi merupakan kegiatan penyampaian produk sampai ke tangan si pemakai atau konsumen pada waktu yang tepat. Oleh karena itu, kebijakan distribusi merupakan salah-satu kebijakan pemasaran terpadu yang mencakup penentuan saluran pemasaran (marketing chanel) dan distribusi (physical distribution). Strategi distribusi yang dilakukan BPRS dengan mendatangi para nasabah, dalam hal ini BPRS Asad Alif Sukorejo menggunakan sistem jemput bola, dan dalam bentuk tabungan BPRS dibawah naungan LPS, sehingga dana nasabah terjamin keamanannya. Letak kantor BPRS Asad Alif Sukorejo yang berada di dekat pasar serta pedesaan

sehingga memudahkan marketing untuk menjangkau nasabah dalam memasarkan produk dan jaringan disrtibusi terhadap produk tabungan umat. Dengan lokasi yang strategis, sehingga tujuan BPRS untuk menarik minat nasabah sebanyak-banyaknya serta dapat mempertahankan anggota yang sudah ada kemungkinan akan terpenuhi.

d. Strategi Promosi

Promosi merupakan sebuah komponen yang dipakai untuk memberitahukan dan mempengaruhi pasar bagi produk perusahaan, sehingga pasar dapat mengetahui tentang produk yang diproduksi oleh perusahaan tersebut. Adapun kegiatan yang termasuk dalam aktivitas promosi adalah periklanan, personal selling, dan promosi penjualan.

B. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Pada Tabungan Umat

1. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah menabung pada tabungan ummat

a. Faktor kemudahan

Dalam menabung nasabah tidak perlu datang ke kantor setiap hari, karena setiap hari kerja, staf marketing melakukan system jemput bola yaitu dengan cara mendatangi masyarakat maupun nasabah ke lingkungan

mereka, agar masyarakat lebih mudah dan tertarik untuk menjadi anggota BPRS Asad Alif Sukorejo. Karen kemudahan dalam penarikan tabungan merupakan salah satu yang diinginkan oleh nasabah, Sebagai contoh apabila ada anggota yang membutuhkan uang tunai sewaktu-waktu tabungannya bisa ditarik dengan sangat mudah tanpa harus melalui proses yang cukup panjang.

b. Faktor Promosi

Untuk meningkatkan jumlah nasabah semua karyawan BPRS Asad Alif Sukorejo, mulai dari cleaning service, satpam sampai pejabat bank. Tidak hanya para marketing yang bertugas mempromosikan produk yang ada di bank tetapi para petugas mempunyai kesempatan mempromosikan kepada teman, tetangga rumah ataupun saudara-saudaranya, untuk berkomunikasi langsung dengan konsumen sehingga lebih leluasa dalam menjelaskan produk yang ada di bank BPRS Asad Alif Sukorejo terutama produk tabungan umat. Dan teller mempromosikan dengan cara pada saat nasabah datang ke teller disela-sela waktu, staf teller bias mencoba untuk lebih aktif lagi memberikan penjelasan tentang produk tabungan umat yang sedang melakukan pembiayaan maupun menggunakan produk lain. Promosi yang digunakan dalam meningkatkan jumlah nasabah pada tabungan umat, yaitu dengan menggunakan brosur

yang disebar oleh marketing BPRS Asad Alif Sukorejo dengan *system door to door* atau tiap-tiap rumah, warung atau toko. Kegiatan promosi ini penting untuk mempopulerkan produk bank yang lebih kompleks sifatnya.⁴⁰

c. Faktor Keramahan para petugas marketing

Para petugas pemasaran merupakan ujung tombak perusahaan dalam menjalin relasi dengan nasabah. Karena berhadapan langsung antara dua orang atau lebih untuk memberikan informasi yang tepat kepada para nasabah. Di BPRS Asad Alif Sukorejo para petugas pemasarannya mempunyai keahlian ramah-ramah dan keahlian dalam memuji nasabah sehingga dapat menimbulkan rasa simpati kepada nasabah dan tanggapan terhadap nasabah seolah-olah menguruskan nasabah untuk mendengar, memperhatikan dan menanggapi. Sehingga memunculkan sifat keakraban kepada nasabah.

d. Faktor kepercayaan

Para nasabah yang mempunyai kelebihan dana ataupun yang ingin menyimpan uangnya untuk sisipan masa depan semua mempercayakan menyimpannya di BPRS Asad Alif Sukorejo karena dengan ketentuan

⁴⁰Wawancara dengan ibu purwati selaku marketing BPRS Asad Alif Sukorejo pada Tanggal 13 Mei 2018 di BPRS Asad Alif Sukorejo.

prinsip syariah serta dibawah naungan pihak LPS yang akan mengawasi operasionalnya. Kepercayaan nasabah muncul dari kerjasama yang dibangun dengan melalui sebuah organisasi usaha bersama dan didasarkan pada nilai-nilai maupun komitmen bersama. Kepercayaan adalah kondisi mental yang berdasarkan situasi seseorang dan konteks sosialnya. Ketika seseorang mengambil keputusan, ia akan lebih memilih keputusan berdasarkan pilihan dari orang-orang yang dapat ia percaya.⁴¹

e. Faktor Kualitas Produk

Kualitas dari produk tabungan umat sendiri yaitu, tanpa adanya biaya administrasi perbulannya, bagi hasil yang cukup menarik dan pembukaan untuk menjadi nasabah tabungan umat yang sangat mudah. Karena produk tabungan ummat merupakan simpanan tabungan ummat, sesuai dengan namanya yaitu ummat, tabungan ini menawarkan kepada masyarakat luas dengan tidak memandang suku, agama dan kemampuan ekonomi masyarakat. Sehingga tidak heran jika produk yang paling terkenal di BPRS Asad Alif Sukorejo dan yang paling banyak diminati oleh nasabah adalah produk tabungan ummat karena seluruh masyarakat dapat memiliki produk tabungan ummat.

⁴¹Wawancara dengan ibu Siti zakiyah selalu marketing BPRS Asad Alif Sukorejo pada Tanggal 13 Mei 2018 di BPRS Asad Alif Sukorejo.

2. Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada nasabah BPRS Asad Alif Sukorejo dapat diuraikan hasil wawancaranya secara kategoris, sebagai berikut:
 - a. Nasabah menabung pada tabungan umat karena ada penghasilan berupa bagi hasil.⁴²

“Nasabah mengatakan bahwa mereka menabung di BPRS Asad Alif Sukorejo mendapatkan imbalan bagi hasil yang menguntungkan, yaitu bagi hasil yang secara otomatis ditambah dengan nominal tabungan. Adanya penghasilan berupa bagi hasil merupakan imbalan yang diberikan oleh bank kepada nasabah (penyimpan dana), karena bagi hasil yang tinggi akan mendorong masyarakat untuk menghemat pengeluaran konsumsinya dan menyimpan bagian dananya untuk ditabung yang akan membeikan penghasilan. Jadi secara logika, semakin besar nasabah melakukan simpanan maka akan semakin besar pula jumlah nominal bagi hasil yang diterima oleh nasabah tersebut”.
 - b. Nasabah menabung dikarenakan system operasioanlnya yang menggunakan prinsip-prinsip syariah.⁴³

⁴² Wawancara dengan nasabah ibu fajri istiqomah selaku nasabah BPRS Asad Alif Sukorejo pada tanggal 24 mei 2018 di BPRS Asad Alif Sukorejo

⁴³ Wawancara dengan bapak wandi selaku nasabah BPRS Asad Alif Sukorejo pada tanggal 24 mei 2018 di rumah nasabah

“Nasabah mengatakan bahwa mereka menabung di BPRS Asad Alif Sukorejo karena menggunakan prinsip syariah, sebagian besar nasabah memilih menabung karena alasan keyakinan (terutama kaum muslim) guna menghindari system riba (bunga). Selain menguntungkan menabung di bank syariah juga membawa berkah”

- c. Nasabah menabung dikarenakan letak strategis lokasi BPRS Asad Alif Sukorejo.⁴⁴

“Nasabah mengatakan bahwa mereka menabung di BPRS Asad Alif Sukorejo karena melihat BPRS Asad Alif Sukorejo lokasinya strategis yaitu dekat dengan jalan raya yang mudah dijangkau dan dekat dengan tempat tinggal nasabah. Nasabah mengatakan bahwa jarak yang dekat dengan tempat tinggal akan memudahkan nasabah menabung di BPRS Asad Alif Sukorejo”.

- d. Nasabah menabung dikarenakan pelayanan di BPRS Asad Alif Sukorejo yang menyenangkan⁴⁵

“Nasabah mengatakan bahwa mereka menabung di BPRS Asad Alif Sukorejo karena pelayanan pihak Bank yang menyenangkan yaitu mulai marketing yang ramah-ramah dan pelayanan *staf marketing* yang cukup

⁴⁴ Wawancara dengan nasabah ibu Rondiyah selaku nasabah BPRS Asad Alif Sukorejo pada tanggal 25 Mei 2018 di Kantor BPRS Asad Alif Sukorejo

⁴⁵ Wawancara dengan nasabah ibu Najah Yuhaini selaku nasabah BPRS Asad Alif Sukorejo pada tanggal 25 Mei 2018 di Kantor BPRS Asad Alif Sukorejo

memuaskan, karena selain cepat dalam melayani transaksi teller juga bisa dijadikan tempat untuk bercerita dan teller pun meresponnya dengan baik setiap ada nasabah yang menceritakan keluh kesahnya”.

- e. Nasabah menabung di BPRS Asad Alif Sukorejo dikarenakan lebih aman.⁴⁶

“Nasabah mengatakan alasannya mengapa dirinya menabung di BPRS Asad Alif Sukorejo yaitu yang utama karena keamanan, karena kalau disimpan dirumah tidak tahu resiko keamanannya, resiko keamanan yang dimaksud bukan hanya sekedar resiko dari kejahatan melainkan juga resiko seperti musibah kebakaran atau lainnya. Ketika resiko itu terjadi, uang yang disimpan dirumah sudah jelas tentu akan takut hilang, akhirnya kita tidak memiliki dana darurat (dana cadangan) sebagai modal awal ketika musibah itu terjadi. Maka dari itu nasabah lebih memilih menyimpan dananya di bank atau di BPRS Asad Alif Sukorejo karena adanya pihakjaminan dari lembaga penjaminan simpanan yaitu LPS.

- f. Nasabah menabung di BPRS Asad Alif Sukorejo dikarenakan kemudahan.⁴⁷

⁴⁶ Wawancara dengan nasabah bapak nuryadin selaku nasabah BPRS Asad Alf Sukorejo pada tanggal 25 mei 2018 di Kantor BPRS Asad Alif Sukorejo

“Nasabah memilih menabung dengan kemudahan, karena dalam menabung nasabah tidak perlu datang ke kantor setiap hari, tetapi setiap hari kerja *staf marketing* melakukan system jemput bola yaitu dengan cara mendatangi masyarakat maupun nasabah ke lingkungan mereka. Seperti yang dikatakan oleh salah satu nasabah BPRS Asad Alif Sukorejo dengan adanya system jemput bola mereka tidak terganggu dalam menjalankan bisnisnya seperti halnya nasabah yang ada di pasar sukorejo mereka bisa nyaman karena dengan staf marketing mendatangi mereka, bisa memudahkan mereka dalam penyetoran dana atau penarikan dana.

⁴⁷ Wawancara dengan nasabah ibu wasri selaku nasabah BPRS Asad Alif Sukorejo pada tanggal 26 mei 2018 di pasar sukorejo

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Setelah penulis menguraikan dalam pembahasan-pembahasan tersebut diatas mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam menabung pada produk tabungan umat di BPRS Asad Alif Sukorejo, maka dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut:

1. Upaya dalam meningkatkan produk tabungan umat

a. Segmentasi pasar

Segmentasi dapat dilakukan berdasarkan geografis, demografis, psikologis dan perilaku yang dapat digunakan secara tersendiri atau gabungan. segi segmentasi demografis yang dilakuakn BPRS Asad Alif Sukorejo adalah tidak dibatasi baik dari umur, jenis kelamin, etnik, agama, kelas sosial, , perorangan dll berhak menggunakan produk Tabungan yang ditawarkan BPRS karena produk tabungan umat adalah merupakan simpanan produk unggulan di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yang sangat terjangkau untuk semua kalangan masyarakat, serta bebas biaya administrasi.

b. Target pasar

Target pasar yang dilakukan BPRS Asad Alif Sukorejo terhadap produk tabungan umat adalah

pedagang pasar, usaha jasa, home industry dan peternak kecil. Nasabah yang mempunyai kelebihan dana dan ingin menyimpannya untuk masa depan mereka mempercayakan menyimpan uangnya di BPRS Asad Alif Sukorejo karena dengan prinsip syariah serta dibawah naungan LPS. Untuk dapat mencapai pasar sasaran yang dituju, strategi pemasaran yang digunakan BPRS Asad Alif Sukorejo terhadap produk tabungan umat yaitu, dengan menggunakan bauran pemasaran yang terdiri dari empat variabel, yaitu :

1) Strategi Produk

Strategi produk yang dilakukan oleh BPRS Asad Alif Sukorejo, untuk menarik minat nasabah adalah dengan menunjukkan kelebihan produk tabungan umat sehingga nasabah merasa diuntungkan dengan hadirnya produk tabungan umat tersebut. Kelebihan dari produk ini dengan memberikan fasilitas serta kemudahan dalam persyaratan pembukaan rekening. Fasilitas yang diberikan BPRS terhadap nasabah yang bekerja di pasar, sistem penyetoran tabungan dengan sistem jemput bola

2) Strategi Harga

strategi harga yang dilakukan BPRS Asad Alif Sukorejo dengan menggunakan sistem bagi

hasil, bagi hasil merupakan pembagian keuntungan yang di dapat BPRS dan nasabah, dalam produk tabungan umat nisbah yang ditawarkan BPRS adalah sebesar 12% untuk nasabah dan 88% untuk BPRS.

3) Strategi Distribusi

Strategi distribusi yang dilakukan BPRS dengan mendatangi para nasabah, dalam hal ini BPRS Asad Alif Sukorejo menggunakan sistem jemput bola, dan dalam bentuk tabungan BPRS dibawah naungan LPS, sehingga dana nasabah terjamin keamanannya. Letak kantor BPRS Asad Alif Sukorejo yang berada di dekat pasar serta pedesaan sehingga memudahkan marketing untuk menjangkau nasabah dalam memasarkan

4) Strategi Promosi

Strategi promosi yang di lakukan oleh BPRS Asad Alif Sukorejo yaitu, melakukan kegiatan yang termasuk dalam aktivitas promosi seperti periklanan, personal selling, dan promosi penjualan..

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Menabung Pada Produk Tabungan Ummat di BPRS Asad Alif Sukorejo
 - a. FaktorKemudahan, artinya nasabah tidak perlu dating kekantor setiap hari, karena setiap hari kerja *staf marketing* yang akan melakukan system jemput bola

yaitu dengan cara mendatangi nasabah kelilingan mereka.

- b. Faktor promosi, artinya dengan cara menggunakan brosur yang disebar oleh *staf marketing* dengan *system door to door* atau mendatangi tiap-tiap rumah nasabah, warung atupun toko.
- c. Faktor Pelayanan atau keramahan para petugas marketing, artinya mutu pelayanan merupakan salah satu faktor yang sangat mempengaruhi keberhasilan bank. Karena bank tidak akan tumbuh dan makmur dengan mengorbankan mutu pelayanan, maka dari itu pelayanan merupakan salah satu kekayaan bank.
- d. Faktor Kepercayaan, artinya seseorang mengambil keputusan atau seseorang mempunyai kelebihan dana dan hendak menyimpannya, ia akan lebih memilih keputusan berdasarkan pilihan dari orang-orang yang dapat ia percaya.
- e. Faktor kualitas produk, artinya keunikan tersendiri yang ada pada suatu produk tabungan umat sehingga memunculkan minat nasabah menabung pada produk tabungan tersebut.

B. SARAN

Berdasarkan penelitian, maka peneliti mengemukakan beberapa saran yang bermanfaat bagi perkembangan dan kemajuan BPRS Asad Alif Sukorejo, sebagai berikut:

1. Kualitas pelayanan yang ada di BPRS Asad Alif Sukorejo perlu dijaga dan ditingkatkan lagi agar jumlah nasabah semakin meningkat dan loyal terhadap produk tabungan umat.
2. Diadakannya suatu pembekalan dan pelatihan tentang produk yang dimiliki sehingga dapat meningkatkan kualitas SDM di BPRS Asad Alif Sukorejo dalam pelayanan terhadap nasabah.
3. Perlu adanya sosialisasi yang lebih agar BPRS Asad Alif Sukorejo semakin dikenal oleh masyarakat.
4. Pihak BPRS Asad Alif Sukorejo dapat lebih mengoptimalkan fasilitas yang tersedia.

C. PENUTUP

Alhamdulillah pujis yukur kehadiran Allah SWT atas berkat rahmat dan hidayahnya, sehingga penulis mampu menyelesaikan Tugas Akhir dengan baik sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikandi Program Diploma Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang. Penulis mengakui bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari kesempurnaan karena keterbatasan kemampuan kami. Namun hal ini menjadikan

pengalaman dan sebuah motivasi bagi penulis dalam menempuh kegiatan-kegiatan akademikalainnya. Smoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi masyarakat pada umumnya sebagai masukan dan bahan kritikan yang sifatnya membangun di masa yang akan datang.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Ru'fah dan Sahrani Sohari, *Fikih Muamalah*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2011
- Afrizal, *Metode Penelitian Kualitatif: Sebuah Upaya Mendukung Penggunaan Penelitian Kualitatif dan Berbagai Disiplin Ilmu*, Jakarta: Rajawali Pers, 2014
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008
- Brosur BPRS Asad Alif Sukorejo
- Dahlan Ahamd, *Bank Syariah*, Yogyakarta: Teras, 2012
- Djuwaini Dimyauddin, *Pengantar Fiqih Muamalah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010
- Dwi Lestari Dhinar, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Nasabah Menabung IB Amanah Bank Jateng Syariah*, Semarang: Universitas Negeri Walisongo, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 2016
- Fauzi Yayan, *faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah menabung diperbankan syariah Pada Bank BNI Syariah Cabang Yogyakarta*, skripsi, Yogyakarta : universitas islam negeri sunan kalijaga fakultas syariah, 2010.
- Ifham Sholihin Ahmad, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2010
- Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2011
- Karim Adiwarmanto, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT Raja Grafindo, 2011
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012

- Naufal Zaenudin, *Fikih dan Kontemporer*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2012
- Novitawulansari Ika, *Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah di BMT Fajar Mulia Cabang Bandungan*, Skripsi, Semarang : universitas islam negeri walisongo, fakultas syariah, 2012
- Nuril Huda Afif, *strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan minat menabung masyarakat di bmt alhikmah cabang gunung pati*, Tugas Akhir, Semarang : universitas islam negeri walisongo fakultas ekonomi dan bisnis islam, 2017
- Remy Sultan Sjahdeini, *Produk-produk dan Aspek-aspek Hukumnya*, Jakarta: Prenada Media Group, 2014
- Sahrani Sohari dan Abdullah Ru'fah, *Fikih Muamalah*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2011
- Sjahdeini dan Renny Sultan, *Perbankan Islam*. Jakarta: PT Pustaka Utama Grafiti, 2007
- Slip Aplikasi Formulir Rekening Tabungan, BPRS Asad Alif, Sukorejo Kendal
- Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012
- Sumber Data BPRS Asad Alif
- Syafei Rachmat, *Fiqih Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia, 2001
- Umam Khotibul, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016
- Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012
- Widjaja Wangsa, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012

www.arsipkuliah.blogspot.com, *Pengertian Minat dan Perilaku Nasabah*,
13 Mei 2018

www.google.co.id *Gambaran Umum Asad Alif Sukorejo* Pada Tanggal 11
Maret 2018

LAMPIRAN

PEMBIAYAAN iB ASAD ALIF



DIKELOLA DENGAN PRINSIP SYARIAH BERKAH DAN MENGUNTUNGAN

PT BPR SYARIAH ASAD ALIF
Amanah dan Menguntungkan

AYO ke BANK SYARIAH
Sambut Hari Depan Terencana

OK ORGANISASI KEMASYARAKATAN

PEMBIAYAAN BERUPA

- Akad Pembiayaan jual beli berupa barang (Murabahah)
- Akad Pembiayaan berupa bentuk usaha dalam pembagian komposisi Modal (Musyarakah)
- Akad Ijarah (MultiJasa)

Persyaratan

Foto Copy KTP Suami Istri
Foto Copy Kartu keluarga
AGUNAN TANAH :
□ Foto Copy SHM
□ Foto Copy SPPT
AGUNAN KENDARAAN BERMOTOR :
□ Foto Copy BPKB
□ Foto Copy STNK

Keterangan lebih lanjut hub :

KANTOR PUSAT :
Jalan Samian No. 50 Kebumen Sukorejo (0294) 451593

KANTOR KAS BOJA :
Jl Veteran No. 64 Boja Kendal (0294) 571 091

KANTOR KAS DR CIPTO :
Jl dr. Cipto No 152 Semarang (024) 3512158

KANTOR KAS NGADIREJO :
Jl Candiroto 33/54 Ngadirejo (0295) 591157

TABUNGAN iB ASAD ALIF

Berkah dan Menguntungkan

- Dikelola dengan prinsip syariah
- Aman dijamin LPS
- Investasi yang menguntungkan



PT BPR SYARIAH ASAD ALIF
Amanah dan Menguntungkan

AYO ke BANK SYARIAH
Sambut Hari Depan Terencana

OK ORGANISASI KEMASYARAKATAN

MUDAH

Hanya dengan setoran awal Rp 25.000 untuk pembukaan rekening pertama Anda mendapatkan fasilitas tabungan iB Asad Alif

MENGUNTUNGAN

Kita dapat mempersiapkan masa depan serta akan dapat menumbuhkan budaya menabung untuk meningkatkan kesejahteraan

AMAN

Tabungan iB Asad Alif akan mendapatkan buku tabungan sebagai bukti kepemilikan dana serta tabungan anda akan dijamin LPS

Keterangan lebih lanjut hub :

KANTOR PUSAT :
Jalan Samian No 50 Kebumen Sukorejo (0294) 451593

KANTOR KAS BOJA :
Jl Veteran No. 64 Boja Kendal (0294) 571 091

KANTOR KAS DR CIPTO :
Jl dr. Cipto No 152 Semarang (024) 3512158

KANTOR KAS NGADIREJO :
Jl Candiroto 33/54 Ngadirejo (0295) 591157

DEPOSITO iB ASAD ALIF



BERKAH DAN MENGUNTUNGAN

- Dikelola dengan prinsip Syariah
- Aman dijamin LPS
- Investasi yang menguntungkan



**PT BPR SYARIAH
ASAD ALIF**
Amanah dan Menguntungkan



Persyaratan

Tidak dapat dicairkan sebelum jatuh tempo
Diperuntukan bagi nasabah perorangan dan
nasabah kelompok atau lembaga
Dana Aman karena dijamin LPS
Nisbah Kompetitif dan dapat dijadikan Jaminan
pembiayaan
Besar Nisbah

- a. jangka waktu 1 bulan Nasabah 42 : 58 Bank
- b. jangka waktu 3 bulan Nasabah 45 : 55 Bank
- c. jangka waktu 6 bulan Nasabah 48 : 52 Bank
- d. jangka waktu 12 bulan Nasabah 50 : 50 Bank

Basi Nasabah Organisasi /Lembaga

1. Mengisi Aplikasi pembukaan Deposito
2. Melampirkan bukti diri pengurus/ pihak yang ditunjuk (KTP/SIM/PASPOR/Lainya)
3. Surat Penunjukan dari organisasi / lembaga untuk membuka rekening Tabungan
4. Melampirkan legalitas perusahaan
 - a. Akte pendirian dan perubahan yang terakhir
 - b. NPWP, TDP, SIUP

Keterangan lebih lanjut hub :

KANTOR PUSAT :
Jalan Samian No 30 Kebumen Sukorejo (0294) 451593

KANTOR KAS BOJA :
Jl Veteran No. 64 Boja Kendal (0294) 571 091

KANTOR KAS DR CIPTO :
Jl dr. Cipto No 152 Semarang (024) 3512158

KANTOR KAS NGADIREJO :
Jl Candirotro 33/34 Ngadirejo (0293) 591157

SYARAT DAN KETENTUAN TABUNGAN DENGAN PRINSIP WADIAH DAN PRINSIP MUDHARABAH

I. Syarat-syarat Umum

1. Tabungan dengan prinsip Wadiah maupun dengan prinsip Mudharabah hanya diperuntukkan bagi penabung perorangan. Bank akan menerbitkan buku tabungan atau laporan mutasi transaksi rekening atas nama penabung sebagai bukti transaksi tabungan.
2. Apabila terdapat perbedaan antara saldo pada buku tabungan dengan saldo yang tercatat pada pembukuan bank, maka sebagai patokan bank digunakan saldo yang tercatat pada pembukuan bank.
3. Apabila buku tabungan hilang, maka penabung harus segera melaporkan ke kantor Bank Perkreditan Rakyat Syariah Asad Alif tempat membuka rekening dengan disertai surat keterangan dari kepolisian.
4. Segala penyalahgunaan dalam bentuk apapun termasuk akibat hilangnya buku tabungan menjadi tanggung jawab sepenuhnya penabung.

II. Penyetoran dan Penarikan dana

1. Penabung dapat melakukan penyetoran dan penarikan dana setiap hari kerja selama kas buka.
2. Setoran awal sekurang-kurangnya Rp. 5.000,00 dan setoran selanjutnya minimum Rp. 1.000,00.
3. Saldo minimum yang tersisa pada saat penarikan adalah Rp. 5.000,00,-
4. Penutupan tabungan akan dikenakan ongkos penyimpanan dan administrasi minimum Rp. 3.000,00 dan setiap ganti buku tabungan dikenakan administrasi minimum Rp. 1.500,00,-
5. Penarikan tunai yang dilakukan oleh orang lain harus dilengkapi dengan surat kuasa dari penabung dan kartu identitas asli dari penabung dan penerima kuasa.
6. Transaksi penarikan tunai dengan menggunakan surat kuasa hanya dapat dilakukan di kantor Bank Perkreditan Rakyat Syariah Asad Alif tempat membuka rekening.
7. Apabila tanda tangan pada slip penarikan berbeda dengan tanda tangan pada buku tabungan, bank harus meminta kartu identitas asli penabung. Jika penabung tidak dapat menyerahkan kartu identitasnya, bank berhak menahan buku tabungan untuk dilakukan pemeriksaan lebih lanjut sampai dapat dipastikan kebenaran penarikan yang dilakukan.
8. Apabila ada perubahan tanda tangan dan alamat maka penabung diwajibkan untuk memberitahukan secara tertulis kepada bank.
9. Penggantian tabungan ini hanya dapat dilakukan di kantor bank pertama kami rekening tabungan dibuka.

III. Perhitungan Bagi Hasil Dan Bonus

1. Bank akan membagi keuntungan yang diperoleh dari pemanfaatan dana tabungan tersebut dengan berdasarkan pada nisbah bagi hasil untuk tabungan dengan prinsip Mudharabah dan atau bonus untuk tabungan dengan prinsip Wadiah sebagaimana tercantum dalam permohonan pembukaan tabungan ini dan atau sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
2. Penutupan rekening yang dilakukan sebelum saldo mengendap selama 1 (satu) bulan dihitung sejak setoran pertama, tidak diperhitungkan bagi hasil maupun bonus.

Kepada Yth :
BPR Syariah ASAD ALIF

- Bismillahirrohmaanirrohim -

PERMOHONAN PEMBUKAAN TABUNGAN

Prinsip Wadiah : Tab. Haji Tab. Qurban Tab. Amanah
Prinsip Mudharabah : Tab. Ummat Tab. Syariah TARMUS

Dengan hormat,
Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

CUSTOMER INFORMATION / DATA PRIBADI			
Nama Lengkap	:		
Tempat dan Tanggal Lahir	:		
Alamat Rumah	:		
	Kode Pos	Telp. Rumah :	No. HP :
Alamat Surat	:		
Nomor Kartu Identitas (KTP / SIM)	:	Tgl. Jatuh Tempo :	
Status Perkawinan	:	Jenis Kelamin :	
Pendidikan Terakhir	:	Agama :	
Nama Gadis Ibu Kandung	:	Alamat E-mail :	
Pekerjaan	:	<input type="checkbox"/> PNS <input type="checkbox"/> Pegawai Swasta <input type="checkbox"/> Pelajar <input type="checkbox"/> TNI / POLRI <input type="checkbox"/> Wiraswasta <input type="checkbox"/> Pensiunan <input type="checkbox"/> Lainnya	
Nama Perusahaan/Tempat Bekerja	:	Jabatan :	
Alamat Perusahaan/Tempat Bekerja	:	Telp. :	
Lama Bekerja	:	Bidang Usaha :	NPWP :

DATA KEUANGAN			
Gaji / Bulan	:	<input type="checkbox"/> s/d 10 juta <input type="checkbox"/> > 10 juta s/d 25 juta <input type="checkbox"/> > 25 juta s/d 50 juta <input type="checkbox"/> > 50 juta	
Pendapatan Lainnya	:	<input type="checkbox"/> s/d 10 juta <input type="checkbox"/> > 10 juta s/d 25 juta <input type="checkbox"/> > 25 juta s/d 50 juta <input type="checkbox"/> > 50 juta	
Sumber Pendapatan	:	<input type="checkbox"/> Gaji <input type="checkbox"/> Bisnis / Usaha <input type="checkbox"/> Tabungan Pribadi <input type="checkbox"/> Lainnya	
Tujuan Penyimpanan Dana	:	<input type="checkbox"/> Tab/Inves <input type="checkbox"/> Transaksi Bisnis <input type="checkbox"/> Persyaratan Kredit <input type="checkbox"/> Lainnya	

AHLI WARIS YANG DITUNJUK :	
Nama	:
Tempat & Tgl. Lahir	:
Alamat	:
Hubungan Keluarga	:
Penunjukan ini sekaligus melepaskan Bank dari segala kewajiban untuk menerima dan melaksanakan tuntutan dari siapapun dengan dalih apapun mengenai hak terhadap Tabungan ini.	

Mengajukan permohonan untuk dapat dicatat sebagai pemegang Rekening Tabungan di BPR Syariah ASAD ALIF, dan Saya bersedia memenuhi semua peraturan dan ketentuan yang berlaku, termasuk Penerapan Prinsip Mengenal Nasabah.

Paraf CS	TANDA TANGAN COCOK DENGAN KTP / SIM	Tanda Tangan Pemohon
----------	-------------------------------------------	----------------------

DIISI OLEH PETUGAS BANK		
Nama Kantor / Kantor Kas	:	Kode Kantor :
No. CIF	:	
No. Rekening	:	
Nisbah Bagi Hasil Untuk Mudharabah	:	(Nasabah : Bank) <input type="checkbox"/> Wadiah : BONUS
Petugas Bank Marketing Officer / Funding	Pembukaan Rekening Diproses Oleh : Customer Service	Disetujui Oleh : Pejabat Bank / Kepala Kantor



PT. BANK PERKREDITAN RAKYAT SYARIAH

ASAD ALIF

KARTU CONTOH TANDA TANGAN		
<input type="checkbox"/> Prinsip Wadiah	:	<input type="checkbox"/> Tab. Haji <input type="checkbox"/> Tab. Qurban <input type="checkbox"/> Tab. Amanah
<input type="checkbox"/> Prinsip Mudharabah	:	<input type="checkbox"/> Tab. Ummat <input type="checkbox"/> Tab. Syariah <input type="checkbox"/> TARMUS
<input type="checkbox"/> Prinsip Mudharabah	:	Deposito Berjangka
		<input type="checkbox"/> 1 Bulan <input type="checkbox"/> 3 Bulan <input type="checkbox"/> 6 Bulan <input type="checkbox"/> 12 Bulan <input type="checkbox"/> 24 Bulan
Nama Lengkap	:	Tanggal Buka :
Tempat dan Tanggal Lahir	:	
Alamat Rumah	:	
Nomor Kartu Identitas (KTP / SIM)	:	No. Telp.
DIISI OLEH PETUGAS BANK		
Nama Kantor / Kantor Kas	:	Kode Kantor : <input type="text"/>
No. CIF	:	<input type="text"/> - <input type="text"/>
No. Rekening	:	<input type="text"/> - <input type="text"/>
Petugas Bank Marketing Officer / Funding	Pembukaan Rekening Diproses Oleh : Customer Service	Disetujui Oleh : Pejabat Bank / Kepala Kantor
(.....)	(.....)	(.....)

SYARAT TANDA TANGAN BERLAKU		
Tanda Tangan Berlaku	:	<input type="checkbox"/> Salah Satu <input type="checkbox"/> Keduanya
Paraf CS Tanda Tangan COCOK Dengan KTP / SIM	I	Nama Lengkap :
		Tanda Tangan :
Paraf CS Tanda Tangan COCOK Dengan KTP / SIM	II	Nama Lengkap :
		Tanda Tangan :
Ketentuan - Ketentuan Atau Pembelasan Khusus :		



PT. BANK PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH

ASAD ALIF

Tanggal : _____

Jenis Tabungan : Ummat Syariah Amanah

No. Rekening :

Nama Pemilik : _____ Rp. _____

Terbilang : _____



Pejabat Bank

Tanda Tangan Penyetor

BUKTI SETORAN TABUNGAN

* Tindakan dianggap sah bila bukti setoran ini ditanda-tangani dengan tanda tangan dan cap pejabat Telex



PT. BANK PERKREDITAN RAKYAT SYARIAH

ASAD ALIF

Tanggal : _____

Bismillahirrahmaanirrahiiim

Sudah terima dari Bank Perkreditan Rakyat Syariah Asad Alif Penarikan Tabungan Mudharabah sebesar :

Terbilang : _____

No. Rekening : - -

Atas Nama : _____

Rp. _____

Tanda Tangan

BUKTI PENARIKAN TABUNGAN



PT. BANK PERKREDITAN RAKYAT SYARIAH

ASAD ALIF

TANDA TERIMA ANGSURAN

No. _____

Telah terima dari : _____

	Nama Debitur : _____	Nomor Rekening _____
	_____	Rp. _____

Guna membayar _____ Tgl. _____

Angsuran Pokok ke _____ Rp. _____

Titipan _____ Rp. _____

Mark Up bulan _____ Rp. _____

Lain-lain _____ Rp. _____

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



A. IDENTITAS DIRI

1. Nama : Wika Magfiroh
2. Tempat & Tgl Lahir : Kendal, 14 Januari 1997
3. Alamat : Dsn. Sempulawang Rt 01 Rw 04
Ds. Surokonto Wetan Kec. Pageruyung Kab. Kendal
4. Email : magfiroh.wika@yahoo.com

B. RIWAYAT PENDIDIKAN

1. Pendidikan Formal
 - a. SDN 02 Pagergunung, Kendal
 - b. Mts Darul Amanah Sukorejo, Kendal
 - c. SMA Futuhiyyah Mranggen, Demak
 - d. Program D3 Perbankan Syariah UIN Walisongo,
Semarang

2. Pendidikan Non Formal

- a. Magang di BMT Walisongo Mijen, Semarang
- b. Magang di BPRS Asad Alif Sukorejo, Kendal

Demikian daftar riwayat hidup ini dibuat dengan sebenarnya dan semoga dapat digunakan sebagaimana semestinya.

Semarang, 9 Juli 2018

Penulis,

Wika Magfiroh