

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perekonomian Indonesia saat ini dinilai masih belum stabil, dan kegiatan ekonomi belum fokus dan jelas. Lembaga keuangan dan bisnis adalah contoh sektor ekonomi yang seringkali memiliki sumber daya yang cukup untuk meningkatkan stabilitas ekonomi. Pasca krisis keuangan Indonesia tahun 1998, berbagai prakarsa pembenahan sektor ini terus dilakukan, baik oleh pemerintah yang bertindak dalam kapasitas tersebut, oleh swasta (lembaga keuangan) yang berkepentingan, maupun oleh masyarakat sebagai penggerak motor dengan terus menjalankan bisnis lumbung-lumbung..¹ Perbankan menjadi salah satu lembaga yang ikut berperan dalam hal perbaikan perekonomian Indonesia, dengan adanya perbankan ini masyarakat akan memanfaatkan uangnya dengan sebaik mungkin dan bisa diinvestasikan dalam lembaga tersebut.

Secara internasional, perbankan syariah, sering dikenal sebagai perbankan bebas bunga, merupakan suatu istilah yang digunakan untuk menggambarkan perbankan syariah. Peristilahan dengan menggunakan syariah tidak lepas dari prinsip-prinsip dasar sistem perbankan syariah itu sendiri. Pada awalnya, bank yang berpegang pada syariat Islam dan prinsip

¹ Dahruji Dahruji and Arif Rachman Eka Permata, "Etika Bisnis Dalam Perspektif Ekonomi Islam: Tinjauan Teoritik Dan Empiris Di Indonesia," *Dinar: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam* Vol. 4, No. 1 (2017): 2.

syariah didirikan sebagai jawaban atas kebutuhan masyarakat muslim akan bank yang bersedia menerima permintaan dari berbagai pemangku kepentingan dan melakukan transaksi keuangan sesuai dengan standar tersebut. Lembaga keuangan merupakan suatu lembaga yang beroperasi dalam bidang keuangan, dimana dalam kegiatannya meliputi penghimpunan (*funding*) dan penyaluran dana (*landing*). Lembaga keuangan memiliki peran sebagai lembaga intermediasi keuangan. Intermediasi keuangan adalah proses pengumpulan uang dari unit surplus ekonomi, baik yang berada di sektor bisnis, pemerintah, maupun perorangan (rumah tangga).²

Lembaga keuangan syariah pertama kali hadir di Indonesia yaitu Bank Muamalat pada tahun 1992 dan mengalami perkembangan yang pesat sehingga saat ini. Karakteristik sistem bank syariah yang mengacu pada sistem bagi hasil, memberikan alternatif bagi perbankan untuk saling memberikan keuntungan kepada masyarakat dan Bank. Serta menampilkan aspek keadilan dalam bertransaksi investasi yang ber etika dan mengedepankan nilai-nilai moral kebersamaan dan persaudaraan membuat Bank Syariah menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat. Menabung di Bank syariah tidaklah sama ketika kita menabung di Bank konvensional, akan banyak akses kemudahan serta keuntungan yang kita dapat apabila menabung di Bank Syariah. Tidak hanya dari aspek akhirat karena di Bank syariah juga mengedepankan keberkahan, sehingga ketika kita menabung di

² Andri Soemitra M.A, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Prenada Media, 2017), 27–29.

Bank Syariah yang dimana kegiatan operasionalnya Bank tersebut sesuai dengan syariat islam membuat kita selaku orang muslim merasa benar benar mengikuti tuntunan Nabi muhammad SAW dan Al-quran di dalam kegiatan bertransaksi. Mereka yang memilih bank syariah sebagai tempat investasi akan memperoleh profit sharing atau sistem bagi hasil dan bonus.³

Pada sekarang ini Lembaga keuangan syariah yang banyak diminati dikalangan masyarakat yaitu Baitul Maal Wattamwil atau yang disingkat dengan BMT adalah lembaga keuangan syariah yang terlahir sebagai fungsi dari titik fokus untuk integrasi prinsip maal dan tamwil ke dalam satu kegiatan lembaga. Konsep maal merupakan aspek utama dari cara masyarakat muslim dalam memberikan dan menerima zakat, infaq, dan shadaqah (zis) secara produktif. Sebaliknya, konsep Tamwil dikembangkan sebagai strategi bisnis produktif berisiko rendah untuk menghasilkan keuntungan bagi sektor masyarakat menengah (mikro). Dengan hadirnya BMT banyak masyarakat yang merasa terlesaikan masalah ekonominya yaitu dengan melakukan pembiayaan yang ada dalam produk BMT, pada saat ini Baitul Maal Wattamwil masih konsisten menjadi lembaga keuangan yang dibutuhkan masyarakat sebagai tempat untuk melakukan penghimpunan dana ataupun pembiayaan, dengan berbagai fasilitas produk yang ada di Baitul Maal Wattamwil diantaranya yaitu pada bidang penghimpunan dana ada simpanan anggota (siaga), tabungan Mudharabah (tabah), simpanan pendidik fathonah (SIDIK Fathona), simpanan haji dan

³ Andrianto, M Anang Firmansyah "MANAJEMEN BANK SYARIAH" (n.d.):.11-18

umrah (SAHARA), Tabungan Ukhrawi (TARAWI), Simpanan Lebaran (SABAR), Simpanan Berjangka Wadiah Berhadiah (SAJADAH), dan Simpanan Berjangka Mudharabah (SIBERKAH). Sedangkan prodak dalam pembiayaan yaitu Bai' Bits Tsamani Al-Ajil (BBA), Murabaha, Mudlarabah, Musyarakah, Al-Qardul Hasan, Rahn (gadai), Lasisma (layanan berbasis Jamaah) dan Maal.⁴

Produk tabah pada KSPPS BMT NU Cabang Utama Kabupaten Sumenep menjadi salah satu produk dengan presentase pengguna paling tinggi yang dengan alasan tabungan *mudharabah* ini memudahkan pengguna untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari karena setoran dan penarikan dapat dilakukan kapan pun mereka mau, dan memperoleh keuntungan bagi hasil sebesar 40% dengan menggunakan akad mudharabah mutlaqah yaitu suatu bentuk kerja sama antara dua pihak dimana pemilik modal (shahibul maal) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (mudharib) dengan suatu perjanjian di awal atau sesuai dengan kesepakatan bersama. Dengan setoran pertama sebesar Rp. 10.000 dan setoran selanjutnya minimal Rp. 2.500 sedangkan pada produk lainnya dilihat dari setoran dan penarikannya masih berdasarkan jangka waktu tertentu.⁵

⁴ Krisna Sudjana and Rizkison Rizkison, "Peran Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Dalam Mewujudkan Ekonomi Syariah Yang Kompetitif," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 6, no. 2 (2020): 175–194.

⁵ "Dokumentasi" (KSPPS BMT NU Jawa Timur, September 27, 2022), <https://bmtnujatim.com/>.

Lembaga KSPPS BMT NU JATIM Cabang Utama Kabupaten Sumenep ini sebagai salah satu lembaga keuangan yang berorientasi pada bisnis syariah. Adapun jumlah nasabah pada produk tabungan mudharabah di lembaga BMT NU JATIM Cabang Utama Kabupaten Sumenep dapat dilihat pada tabel dibawah ini dalam kurun waktu lima tahun Terakhir.

Tabel: 1

Pertumbuhan Penabung 5 Tahun Terakhir

No	Tahun	Jumlah Penabung
1	2017	764
2	2018	780
3	2019	605
4	2020	671
5	2021	812

Hasil: Dokumentasi pada tahun 2022

Dapat dilihat dari pertumbuhan tabel di atas menunjukkan bahwa tingkat pertumbuhan pengguna tabungan *mudharabah* di KSPPS BMT NU JATIM Cabang Utama Kabupaten Sumenep tidak fluktuatif. Hal ini disebabkan karena kurangnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya menabung.⁶ Maka dari itu lembaga KSPPS BMT NU Cabang Utama Kabupaten Sumenep harus sering memberikann informasi terkait produk yang ada di KSPPS BMT NU Cabang Utama Kabupaten Sumenep

⁶ “Dokumentasi” (KSPPS BMT NU Cabang Utama Kabupaten Sumene, October 25, 2022).

dengan cara melalui sistem promosi dengan tujuan untuk memperkenalkan produk serta berdaya saing dengan lembaga lain yang sama-sama bergerak dalam bidang syariah.

Dalam bauran pemasaran promosi menjadi salah satu variabel yang harus dan benar-benar dipertimbangkan oleh suatu bisnis saat meluncurkan produk. Promosi disini bertujuan tidak hanya sebagai alat komunikasi antar bisnis dan para konsumen saja, tetapi juga berfungsi sebagai alat untuk memberdayakan konsumen dalam kegiatan jual beli dan penggunaan barang dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan sehari-hari. Hal ini tentunya tidak lepas dari alat sebagai bentuk dari promosi. Dalam mempromosikan barang atau jasa peran orang sangatlah penting dan menjadi faktor utama berhasilnya suatu promosi yang dilakukan karena Pelanggan disini posisinya sangatlah dekat dengan penyampaian jasa. Dengan kata lain, pelanggan yang mengetahui banyak informasi mengenai produk atau jasa yang dipromosikan akan memberikan informasi berlanjut kepada konsumen lainnya, sehingga dari hal tersebut muncullah komunikasi dari mulut ke mulut (*word of mouth*) dalam hal pemasaran hal tersebut sangatlah besar dampak dan pengaruhnya jika dibandingkan dengan aktivitas komunikasi yang lainnya.⁷

Berhubung dengan komunikasi penduduk Indonesia lebih banyak tingkat interaksinya dan sebagian besar penduduk menggunakan budaya

⁷ Tengku Firli Musfar M.M S. E., *Buku Ajar Manajemen Pemasaran : Bauran Pemasaran sebagai Materi Pokok dalam Manajemen Pemasaran* (Bandung: Media Sains Indonesia, 2020). 17-18.

mendengar daripada membaca, dan hal ini menyebabkan bahwa komunikasi dari mulut ke mulut (*Word Of Mouth*) lebih efektif digunakan masyarakat untuk mempromosikan produk yang pernah dipakai. Kepuasan yang didapat oleh penabung bisa mendorongnya untuk menceritakan atau menginformasikan pengalaman yang ia dapat kepada orang-orang terdekat seperti keluarga, kerabat, teman dan sahabatnya. Sehingga hal tersebut juga bisa mempengaruhi mereka untuk mengambil keputusan. Pastinya setiap poin pembicaraan tidak akan jauh membahas mengenai sistem ataupun karakteristik dari sebuah produk tersebut salah satunya yaitu nisbah bagi hasil yang mana bagi hasil merupakan salah satu bentuk ketertarikan masyarakat untuk menggunakan produk tabah yang ada di KSPPS BMT NU JATIM Cabang Utama Kabupaten sumenep.

Konsep tabungan dalam suatu lembaga keuangan syariah sangatlah berbeda dengan tabungan di lembaga keuangan yang bersifat konvensional, Hal ini dikarenakan bank syariah tidak mengacu pada suku bunga tertentu yang diberikan bank, melainkan dengan sistem pembagian keuntungan pada tabungan *mudharabah*. Dengan perolehan keuntungan yang tinggi masyarakat akan semakin tertarik untuk menyimpan dananya pada lembaga keuangan syariah khususnya di KSPPS BMT NU JATIM Cabang Utama Kabupaten sumenep dengan harapan mendapatkan keuntungan yang diterima oleh kedua belah pihak. Dalam menentukan perhitungan nisbah bagi hasil harus jelas, transparan, dan sesuai dengan kesepakatan penabung dan lembaga, karena dari keuntungan usaha

itulah yang akan distribusikan kepada nasabah (shahibul maal). Pembagian porsi bagi hasil biasanya dikaitkan dengan semacam perbandingan dalam penyajian presentase. Salah satu faktor penentu keputusan masyarakat dalam memilih lembaga keuangan untuk menyimpan dananya yaitu dilihat dari tinggi rendahnya nisbah bagi hasil atau keuntungan yang akan diperolehnya. Untuk mengukur Tingkat kemajuan perusahaan dapat dilihat dari banyaknya masyarakat yang bergabung dan menandatangani hartanya di lembaga tersebut.⁸

Lembaga keuangan dengan sistem bagi hasil dinilai mampu secara efisien dalam mengalokasikan sumber dana dan sumber daya manusia. Cara ataupun tindakan awal yang harus dilakukan dalam menghadapi persaingan pasar dan perolehan dana yaitu mampu dalam memaksimalkan sumber dana dan sumber daya secara efisien. Prinsip bagi hasil dalam lembaga keuangan akan mendorong investor untuk menanamkan uang mereka didalam lembaga keuangan syariah. Lembaga keuangan syariah disini akan menanggung kerugian secara bersama antara shahibul maal dan mudharib, dimana hal tersebut berbeda dengan lembaga konvensional yang mana kerugian akan ditanggungkan kepada shahibul maal sedangkan mudharib (pemberian pinjaman) akan selalu mendapatkan keuntungan.⁹ Jadi faktor bagi hasil disini sangatlah penting dan berpengaruh

⁸“ Sofiyah, R.Trihantana, Pengaruh Bagi Hasil Deposito Mudharabah Terhadap Loyalitas Nasabah Jurnal Syarikah, Vol 2 No 2, 2016” (N.D.): 17.

⁹ Tuti- Hastuti, “KUALITAS PELAYANAN DAN POLA BAGI HASIL TERHADAP KEPUASAN NASABAH PENYIMPAN PADA BANK SYARIAH,” *Jurnal Manajemen dan Akuntansi* Vol. 2, No. 1 (2013).

terhadap penentuan bagi calon anggota dalam hal mengambil keputusan dalam menabung di KSPPS BMT NU Cabang Utama Kabupaten Sumenep atau dengan semakin meningkat bagi hasil maka keinginan calon anggota mengambil keputusan menabung di KSPPS BMT NU Cabang Utama Kabupaten Sumenep akan semakin besar.

Maka dari itu Penelitian ini akan menguji variabel yang mempengaruhi minat penabung dalam menggunakan produk tabah di KSPPS BMT NU Cabang Uama Kabupaten Sumenep. Dimana promosi dengan sitem *Word Of Mouth* dan terciptanya keadian dalam sistem Bagi Hasil maka akan menjadi tolak ukur dalam sebuah penelitian. Maka dalam penelitian ini *Word Of Mouth* dan Bagi Hasil akan menjadi variabel penelitian. Sesuai denga penjelasan yang dijelaskan sebelumnya disini peneliti tertarik unutm melakukan penelitian lebih lanjut mengenai hal tersebut dengan judul **”Pengaruh *Word Of Mouth* Dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Masyarakat Menjadi Penabung Pada Produk Tabah Di KSPPS BMT NU JATIM Cabang Utama Kabupaten Sumenep”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah *Word Of Mouth* dan Bagi Hasil berpengaruh secara simultan terhadap keputusan masyarakat menjadi penabung pada

produk tabah di KSPPS BMT NU JATIM Cabang Utama Kabupaten Sumenep ?

2. Apakah *Word Of Mouth* berpengaruh terhadap keputusan masyarakat menjadi penabung pada produk tabah di KSPPS BMT NU JATIM Cabang Utama Kabupaten Sumenep ?
3. Apakah Bagi Hasil berpengaruh terhadap keputusan masyarakat menjadi penabung pada produk tabah di KSPPS BMT NU JATIM Cabang Utama Kabupaten Sumenep ?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah:

1. Mengetahui pengaruh *Word Of Mouth* dan Bagi Hasil secara simultan terhadap keputusan masyarakat menjadi penabung pada produk tabah di KSPPS BMT NU JATIM Cabang Utama Kabupaten Sumenep.
2. Mengetahui pengaruh *Word Of Mouth* terhadap keputusan masyarakat menjadi penabung pada produk tabah di KSPPS BMT NU JATIM Cabang Utama Kabupaten Sumenep.
3. Mengetahui pengaruh Bagi Hasil terhadap keputusan masyarakat menjadi penabung pada produk tabah di KSPPS BMT NU JATIM Cabang Utama Kabupaten Sumenep.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dalam penulisan ini sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan menjadi wawasan dengan pengetahuan baru bagi peneliti mengenai pengaruh *Word Of Mouth* dan bagi hasil terhadap minat menabung.

2. Bagi BMT NU JATIM Cabang Utama Kabupaten Sumenep

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi suatu cara dalam memberikan informasi terkait keputusan masyarakat dalam menggunakan produk tabah di KSPPS BMT NU Cabang Utama Kabupaten Sumenep.

3. Bagi Kalangan Akademisi

Penelitian ini diharapkan menjadi tambahan referensi bagi peneliti lain dan dapat menambah wawasan berfikir tentang *Word Of Mouth* dan bagi hasil serta sebagai bahan untuk penelitian selanjutnya.

E. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan yang digunakan dalam penelitian skripsi dengan judul **“Pengaruh *Word Of Mouth* Dan Bagi Hasil Terhadap**

Keputusan Masyarakat Menjadi Penabung Pada Produk Tabah Di KSPPS BMT NU JATIM Cabang Utama Kabupaten Sumenep”

BAB 1: Pendahuluan, Berisi tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kajian pustaka, dan sistematika pembahasan. Dari semua isi pada bab pertama akan mengarahkan pembaca kepada substansi penulisan dalam penulisan ini.

BAB II : Tinjauan Pustaka, Dalam bab ini penulis pertama kali akan menjabarkan mengenai teor-teori yang memperkuat dari penelitian ini, yaitu: pengertian dan penjelasan mengenai promosi, *word of mouth*, bagi hasil dan keputusan menggunakan tabungan *Mudharabah* di KSPPS BMT NU JATIM Cabang Utama Kabupaten Sumenep. Kemudian dilanjut kepada kerangka konseptual dan terakhir penulis akan memberikan hipotesis atau dugaan sementara pada penelitian ini.

BAB III: Metodologi Penelitian, Terkait dengan penulisan yang akan dilakukan oleh penulis, dalam bab ini penulis fokus mengarahkan kepada metode penulisan yang akan digunakan, antara lain meliputi jenis penelitian, objek penelitian, variabel penelitian, populasi, sampel, teknik pengambilan sampel, teknik pengumpulan data, skala pengukuran, instrumen penelitian dan analisis data.

BAB IV: Analisis hasil Penelitian Dan Pembahasan, Pada bab ini peneliti menguraikan hal-hal yang terkait dengan objek dalam penelitian

dan responden, menganalisis hasil dari penelitian, serta pembahasan dalam penelitian ini

BAB V: Penutup, Pada bab ini membahas mengenai kesimpulan dan saran dalam penelitian yang diharapkan menjadi masukan bagi pihak yang terkait .

