BAB III

FAKTOR-FAKTOR NASABAH MENGGUNAKAN PRODUK TABUNGAN *MUḌĀRABAH* PADA BANK BPRS JABAL NUR

A. Gambaran Umum PT. BPR Syariah Jabal Nur Surabaya

1. Latar Belakang Pendirian PT. BPRS Jabal Nur

Pada tanggal 25 April 2004, telah lahir ide pendirian BPRS Jabal Nur. Dari usaha tersebut Sarpandi RH. berhasil mengajak calon investor sebanyak 4 orang pekerja BRI (Eko Juhartono, Machfud, Karsono dan Sudarsono) dan 5 orang tetangganya yang dianggap berminat (Herminto Wiriosaputra, Zarkasi, Ny. Sutjipto, Ny.Rudianto dan Muhariadi), sedangkan Bapak Wustono walaupun sudah memiliki beberapa nama calon investor tapi belum menyerahkan namanya, tapi beliau menjamin bahwa nama-nama yang ada di kantongnya akan ikut berpartisipasi sebagai investor dan diperkirakan dana yang akan tersedia dari gabungan teman-teman Wustono W dan Sarpandi RH berkisar antara Rp1 sampai 2 milyar.

Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) Jabal Nur adalah BPRS yang berada di alamat Gayungsari barat 89 Kebonsari, Jambangan Surabaya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Visi, Misi dan Program PT. BPRS Jabal Nur Surabaya

a. Visi

Visi Sebagai Khalifah

Mempersiapkan diri untuk hidup setelah mati menuju Allah

Visi *Corporate Culture*

Menjadi bank pembiayaan rakyat syariah terkemuka yang selalu mengutamakan kemajuan, kesejahteraan dan kepuasan nasabah (dalam sistem ekonomi non riba)

b. Misi

Misi Sebagai Khalifah

Sebagai penyebar rahmat yang diberikan Allah kepada seluruh alam

Misi *Corporate Culture*

- Melakukan pelayanan perbankan sistem syariah terbaik berlandaskan imtaq dan ibadah dengan mengutamakan pelayanan pada pengusaha mikro, kecil dan menengah untuk membangun atau menunjang perkembangan ekonomi masyarakat Islam khususnya, dan masyarakat indonesia umumnya.
- Memberikan pelayanan terbaik dan prima kepada nasabah dengan melaksanakan tugas berlandaskan imtaq
- Memberikan keuntungan dan manfaat yang optimal kepada nasabah dan *stakeholder*.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

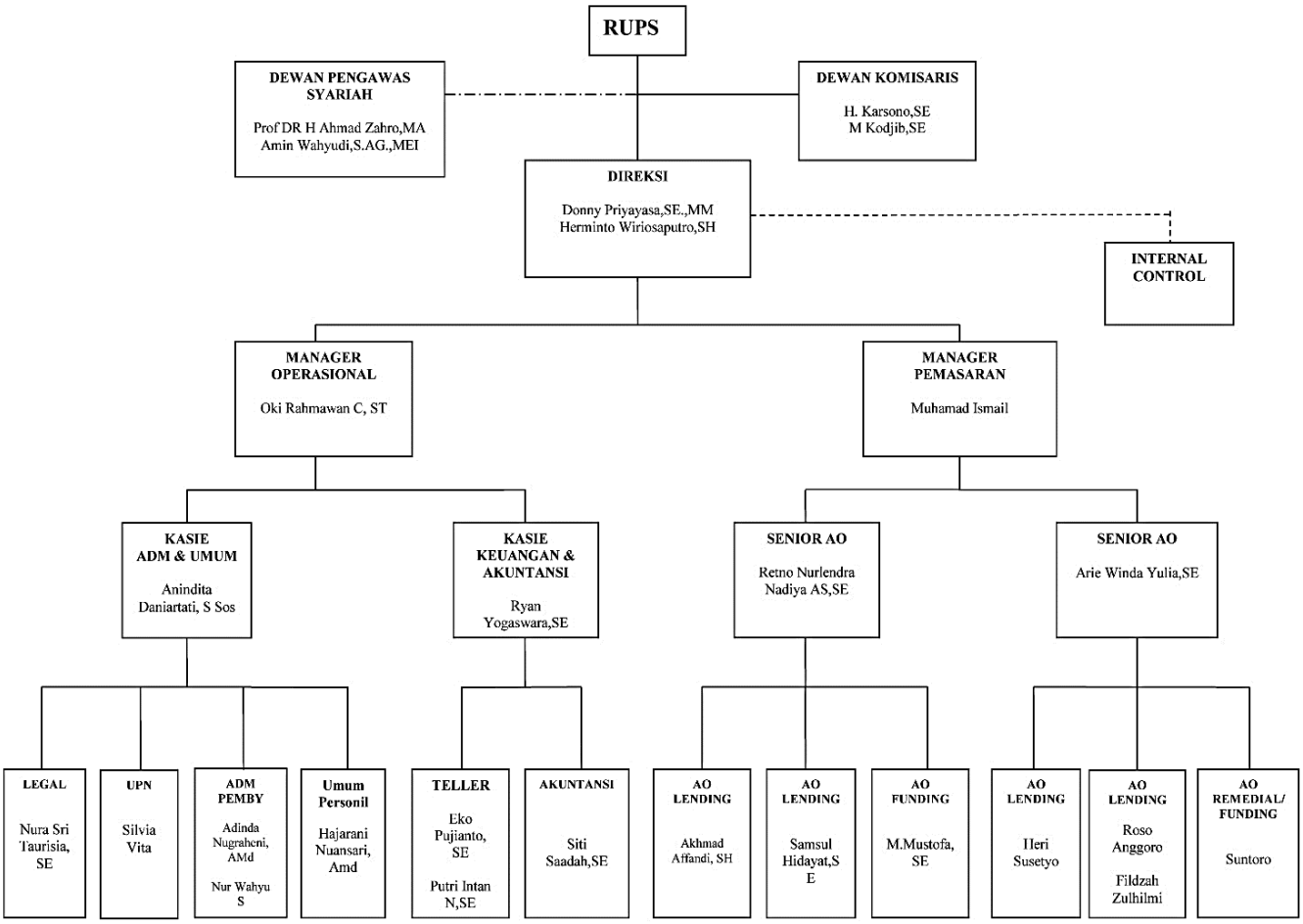
c. Program

Penggalangan simpanan/tabungan untuk menolong diri sendiri dan sesama saudara yang mempunyai usaha yang berjenis mikro atupun makro. Pengembangan usaha ini akan berjalan melalui fasilitas pembiayaan berupa modal usaha yang termasuk dalam salah satu produk dari bank.

3. **Struktur Organisasi PT. BPR Syariah Jabal Nur Surabaya**

Gambar 1.1.

Struktur Organisasi PT. BPR Syariah Jabal Nur Surabaya[1]



[1] BPRS Jabal Nur Surabaya

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. Implementasi Tabungan *Muḍārabah* di BPRS Jabal Nur Surabaya

Kelebihan produk tabungan *muḍārabah* :

1. Aman dan terjamin
2. Bagi hasil yang menarik dan kompetitif
3. Dana dijamin oleh Pemerintah melalui Lembaga Penjamin Simpanan (LPS)

Persyaratan produk tabungan *muḍārabah* :

1. Fotocopy Kartu Identitas (KTP/ SIM/ PASPOR)

Karakteristik :

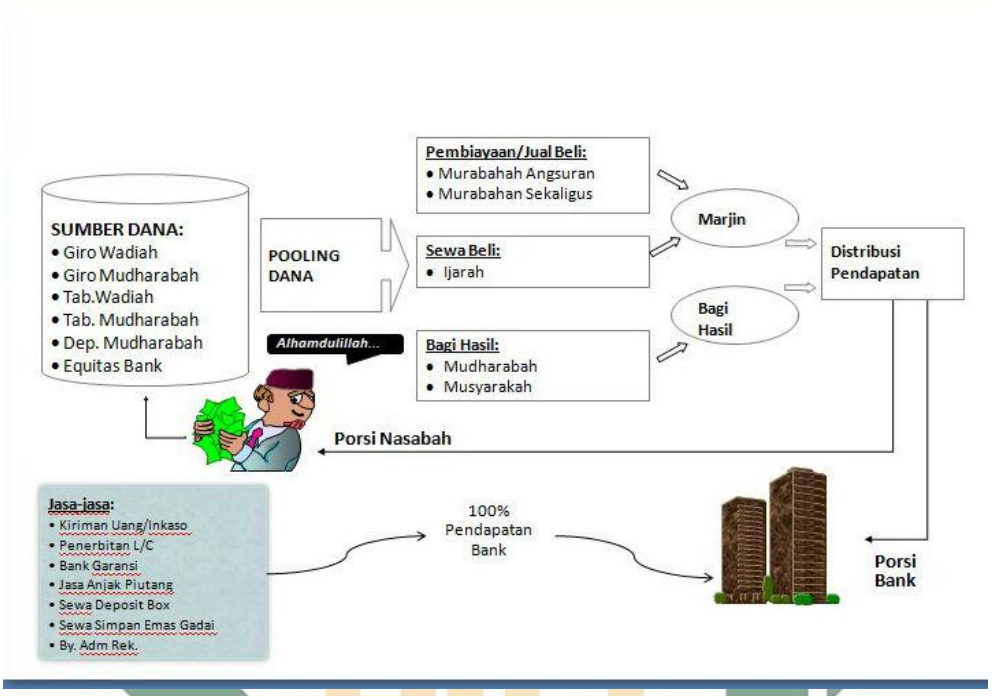
1. Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *muḍārabah mutlaqah*
2. Minimum Setoran awal Rp. 10.000,00
3. Minimum Setoran selanjutnya Rp.5.000,00
4. Saldo Minimum Rp.10.000,00

Dalam produk tabungan *muḍārabah*, PT. BPRS JABAL NUR menggunakan sistem bagi hasil yang prosentasenya sudah ditetapkan oleh BPRS tersebut yakni untuk nasabah mendapat bagi hasilnya 20% sedangkan bank mendapatkan bagi hasilnya 80%.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 1.2

Skema Operasional Perbankan Syariah[2]



Nasabah menitipkan uangnya ke bank atau yang disebut dengan nasabah sebagai sumber dana, kemudian bank menyalurkan dananya kepada *muḍārib* atau orang yang membutuhkan dana. Kemudian bank dan *muḍārib* melakukan kesepakatan untuk memperoleh nisbah (bagi hasil) dari usaha yang dilakukan tersebut. Bank mendapatkan pendapatan dari nisbah. Selanjutnya bank memberikan kontribusi pendapatannya kepada pihak yang mempunyai sumber dana tersebut. Bank selain mendapatkan pendapatan dari nisbah dan margin, bank juga mendapatkan keuntungan dari jasa-jasanya, seperti Kiriman uang dan sewa deposit box. Dan jika

[2] Dokumentasi laporan keuangan BPRS Jabal Nur

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

bank mengalami *fraud* maka bank bisa melaporkan kondisi keuangannya kepada Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).

C. Faktor-Faktor Nasabah Memilih Tabungan *Muḍārabah*

1. Jumlah nasabah tabungan *muḍārabah*

Pertumbuhan jumlah nasabah BPRS Jabal Nur Surabaya menunjukkan penambahan yang cukup signifikan setiap tahunnya. Berikut adalah data perkembangan jumlah nasabah pada tahun 2010, 2011, 2012, 2013, 2014:

Jumlah Nasabah Tabungan *Muḍārabah* dan *Wadī'ah* di BPRS Jabal Nur Surabaya Tahun 2010 – November 2014:

No	Tahun	Jumlah Nasabah Tabungan *Muḍārabah*	Jumlah Nasabah Tabungan *Wadī'ah*
1.	2010	128	741
2.	2011	171	939
3.	2012	349	978
4.	2013	766	1551
5.	2014	1068	1934

Dari data di atas, jumlah nasabah tabungan *muḍārabah* dan *wadī'ah* di BPRS Jabal Nur Surabaya mengalami peningkatan setiap tahunnya. Pada tahun 2010 jumlah nasabah sebanyak 128 nasabah tabungan *muḍārabah*, dan 741 nasabah tabungan *wadī'ah*. Tahun 2011 meningkat sebanyak 171 nasabah tabungan *muḍārabah*, dan 939 nasabah tabungan *wadi'ah*. Tahun 2012 meningkat sebanyak 349 nasabah tabungan *muḍārabah*, dan 978 nasabah tabungan *wadī'ah*. Tahun 2013 nasabah tabungan *muḍārabah* sebanyak 766, dan nasabah tabungan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

wadī'ah sebanyak 1551. Hingga bulan November tahun 2014 nasabah tabungan *Muḍārabah* masih terus meningkat sebanyak 1068 sedangkan nasabah tabungan *wadī'ah* sebanyak 1934. Ini bertanda minat masyarakat terhadap tabungan masih tinggi, masyarakat masih mempercayakan uangnya untuk disimpan atau ditabung di bank dan berkat kemahiran seorang marketing untuk mempromosikan produknya kepada masyarakat.

2. Nasabah tabungan *muḍārabah* BPRS Jabal Nur

Berikut adalah beberapa nasabah yang menggunakan tabungan *muḍārabah* di BPRS Jabal Nur Surabaya. Dalam wawancara yang saya lakukan dengan para nasabah, beberapa pernyataan faktor-faktor nasabah memilih tabungan *muḍārabah* di BPRS Jabal Nur adalah sebagai berikut:

a. Nama : HM

pekerjaan : Pedagang

jenis tabungan : *Muḍārabah*

> "Sejak 10 bulan yang lalu saya mulai menabung di BPRS Jabal Nur tersebut, saya menyukai tabungan ini karena tidak capek-capek ke bank karena sudah ada pegawai yang setiap hari mengambil uang untuk menabung, selain itu dikarenakan saya bisa lebih hemat kalo uangnya ditabung di BPRS daripada saya bawa sendiri. Saya diberi tahu teman saya yang juga telah menabung tabungan tersebut di BPRS dan saya berminat juga untuk menabung. Adanya pegawai yang mengambil uang yang mau saya setorkan di BPRS itulah nilai plus yang beda dengan bank lain. Dengan tabungan *muḍārabah* ini saya bisa menabung untuk berjaga-jaga jika ada keperluan yang mendesak, selain itu pegawai yang menawarkan tabungan *muḍārabah* ini juga terdapat bagi hasil yang lumayan perbulannya."[3]

[3] Hasyim, *Wawancara*, Surabaya 22 November 2014.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Nama : SH

Pekerjaan : Pedagang

Jenis Tabungan : *Muḍārabah*

"Saya baru 4 bulan menabung di BPRS, menabung di BPRS untuk jaga-jaga buat masa depan anak saya. Di BPRS Jabal Nur ini saya bisa menabung sambil terus berdagang, tidak perlu harus ke bank untuk bisa menabung karena ada pegawai bank BPRS yang selalu mengambil uang tabungan saya kesini. Saya diberi tahu saudara saya yang ada di ketintang bahwa ada tabungan *muḍārabah* seperti ini, jadi saya berminat untuk buat tabungan *muḍārabah* di situ (BPRS Jabal Nur)."[4]

c. Nama : YW

Pekerjaan : Pedagang

Jenis Tabungan : *Muḍārabah*

"Sudah satu tahun saya menabung di BPRS tersebut, selama saya menabung saya bisa menghemat uang saya karena kalau uangnya saya simpan sendiri maka akan cepat habis. Uang yang saya tabung di BPRS Jabal Nur bisa buat masa depan anak-anak saya. Menabung tabungan *muḍārabah* dikarenakan banyak teman yang telah menabung di BPRS tersebut juga."[5]

d. Nama : SZ

Pekerjaan : Pedagang

Jenis Tabungan : *Muḍārabah*

"Saya sudah menabung tabungan muḍārabah tujuh bulan. saya memilih tabungan *muḍārabah* karena waktu saya ke bank BPRS dan saya dikasih tahu oleh castomer servicenya bahwa ada tabungan yang bagi hasilnya 80:20 dan juga saldo awal yang tidak

[4] Halimah, *Wawancara*, Surabaya 22 November 2014.
[5] Yani, *Wawancara*, Surabaya 23 November 2014

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

membebani. Hal inilah yang membedakan bank BPRS dengan bank yang lain."[6]

e. Nama : M

Pekerjaan : Pedagang

Jenis Tabungan : *Muḍārabah*

"Saya baru empat bulan ini saya menabungkan uang saya di BPRS Jabal Nur. Saya dikasih tahu teman saya yang telah menabung di BPRS tersebut bahwasanya ada tabungan *muḍārabah* yang menabungnya dengan cara pegawainya yang datang ke kita (nasabah). Motivasi tambahan bagi saya adalah bagi hasil dan saldo awal yang kecil yang telah ditetapkan oleh bank BPRS tersebut."[7]

f. Nama : MA

Pekerjaan : Pedagang

Jenis Tabungan : *Muḍārabah*

"Saya ikut tabungan *muḍārabah* baru tiga bulan, sejak saat itu saya bisa sedikit demi sedikit menyimpan uang saya. Pertama kali saya ingin menabung karena teman sesama pedagang yang telah ikut tabungan *muḍārabah* juga. Karena ada pegawai bank yang menghampiri kita (nasabah) maka saya jadi ingin menabung juga di BPRS tersebut."[8]

g. Nama : ZS

Pekerjaan : Pelajar

Jenis Tabungan : *Muḍārabah*

"Sudah 2 tahun sejak saya mulai menabung di BPRS. Ketika saya ingin mulai menabung, saya melihat-lihat di BPRS dekat rumah dan ternyata saya tertarik dengan tabungan *muḍārabah.* Saya memilih tabungan

[6] Zubaidah, *Wawancara*, Surabaya 24 November 2014
[7] Mutmainnah, *Wawancara*, Surabaya 24 November 2014
[8] Asrul, *Wawancara*, Surabaya 25 November 2014

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

muḍārabah karena bagi hasilnya yang 80-20 dan saldo awal yang kecil."[9]

h. Nama : AH

Pekerjaan : Wiraswasta

Jenis Tabungan : *Muḍārabah*

"Sudah satu tahun lebih saya menabung di BPRS Jabal Nur, saya menabung karena berjaga-jaga jika ada sesuatu kebutuhan yang mendadak jadi kita tidak perlu binggung cari pinjaman. Lokasi BPRS yang dekat dengan tempatku."[10]

Dari wawancara kepada nasabah diatas dapat disimpulkan bahwa nasabah yang menabung tabungan *muḍārabah* berjumlah 8 yang telah di wawancarai tersebut menabung dikarenakan faktor adanya karyawan atau pegawai bank yang mendatangi nasabah berjumlah 4 orang (MZ, SH, M MA), jumlah nasabah yang menabung karena faktor bagi hasil berjumlah 2 orang (Z, SZ), dan nasabah yang menabung karena faktor dekat dengan lokasi ada 2 orang (YW dan AH).

Pelaksanaan tabungan *muḍārabah* disini ialah seperti kebanyakan tabungan di perbankan, perbedaannya terletak dari pelaksanaannya yang kita lakukan. Para anggota tim pemasaran disini memakai pola jemput bola dalam artian para bagian pemasaran mengambil dana nasabah yang ingin menabung tabungan *muḍārabah* tersebut.[11]

[9] Zuli, *Wawancara*, Surabaya 25 November 2014
[10] Hanafi, *Wawancara*, Surabaya 26 November 2014
[11] Muhammad Ismail, *Wawancara*, Surabaya 27 November 2014

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tanggapan nasabah terhadap tabungan *muḍārabah* beragam, ada yang senang karena kalau menabung tidak perlu ke bank, ada juga yang memang ingin mendapatkan imbal bagi hasil dari bank. Kebanyakan nasabah yang menginginkan bagi hasil tersebut ialah nasabah yang telah mengetahui tentang tabungan *muḍārabah* tersebut, sedangkan bagi nasabah yang senang karena kalau menabung tidak perlu ke bank, biasanya nasabah tersebut kurang memahami tentang tabungan *muḍārabah*.[12]

Menurut *Engel, Blackwell* dan *Miniard,* perilaku nasabah di atas merupakan tindakan yang langsung terlibat termasuk proses keputusan yang mendahului dan mengikuti tindakan ini.[13] Dan dari perilaku tersebut seharusnya BPRS memahami bagaimana penerapan strategi pemasaran yang sesuai dengan kondisi nasabah.

Sebagaimana menurut Gugun Kismono konsep penting dalam pemasaran sebelum mencetuskan strategi pemasaran yang harus diterapkan, perusahaan harus memperhatikan beberapa hal, yaitu: kebutuhan, keinginan, dan permintaan, produk (barang, jasa, dan ide), nilai, biaya, dan kepuasan, pertukaran dan transaksi, hubungan relasi dan jaringan kerja, serta pemasar dan prospek.[14]

Dari pemahaman hal-hal tersebut selayaknya BPRS membentuk strategi 4P disesuaikan dengan keadaannya. Tidak semua strategi secara

---

[12] Nadiya, *Wawancara*, Surabaya 27 November 2014

[13] Freddy Rangkuti *"Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Intregrated Marketing Communication",(PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2009).92.*

[14] Gugus Kismono, *Bisnis Pengantar* (Yogyakarta, BPFE, 2001), 293.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

teori tepat diterapkan dalam strategi pemasaran. Semuanya harus melihat kebutuhan penggunaannya, termasuk dalam strategi pemasaran tabungan *muḍārabah* BPRS Jabal Nur Surabaya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id