

TUGAS AKHIR
FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT
NASABAH TERHADAP TABUNGAN WALIMAH
DI BPRS METRO MADANI KCP METRO

Oleh:

RETNO TRIANA DEWI

NPM. 13110638



Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : D3 Perbankan Syari'ah

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO
1439 H/2017M

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT
NASABAH TERHADAP TABUNGAN WALIMAH
DI BPRS METRO MADANI KCP METRO**

TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi tugas dan memenuhi
Sebagai Syarat Memperoleh Gelar Ahli Madya (Amd)

Oleh:

RETNO TRIANA DEWI

NPM. 13110638

Pembimbing I : Dra. Siti Nurjanah, M.Ag

Pembimbing II : Elfa Murdiana, M.Hum

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : D3 Perbankan Syari'ah

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI

(IAIN) METRO

1439 H/2018M

ABTRAK

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH TERHADAP TABUNGAN WALIMAH DI BPRS METRO MADANI KCP METRO

Oleh

RETNO TRIANA DEWI

NPM. 13110638

Penelitian ini di latar belakang oleh semakin ketatnya persaingan antara lembaga keuangan dalam memasarkan produk yang mampu memberikan kemaslahatan bagi masyarakat. Salah satunya adalah produk tabungan walimah di BPRS Metro madani yang cukup di minati masyarakat. Akan tetapi permasalahan yang di hadapi bagaimana minat nasabah terhadap tabungan walimah.

Penelitian ini menggunakan metode wawancara. Metode wawancara di lakukan dengan karyawan BPRS Metro madaniKCPMetro yang berkaitan dengan minat nasabah terhadap tabungan walimah, cara ini di lakukan dengan tujuan untuk memperoleh keterangan dan data penelitian mengenai pertumbuhan minat nasabah tabungan walimah. Dokumentasi di lakukan untuk mendapatkan data-data mengenai profil struktur organisasi dan dokumentasi-dokumentasi berkaitan dengan BPRS Metro Madani KCPMetro. Dalam mengadakan analisis data peneliti menggunakan metode deskriptif kualitatif yaitu metode penelitian yang menggambarkan variabel lapangan. Tujuan dan manfaat penelitian ini untuk mengetahui bagaimana minat nasabah terhadap tabungan walimah di BPRS Metro madani KCPMetro.

Dari hasil penelitian yang di lakukan dapat di tarik kesimpulan bahwa, minat nasabah terhadap tabungan walimah pada BPRS Metro Madani KCPMetro mengalami perkembangan yang kurang signifikan, berdasarkan keterangan dari karyawan ada beberapa faktor minat masyarakat terhadap tabungan walimah seperti kebutuhan *finansial*, sosial ekenomi, ketertarikan, perbedaan jenis kelamin dan yang terahir adalah faktor lingkungan. Sedangkan faktor yang mempengaruhi ketidak minatan masyarakat di karenakan masyarakat lebih berminat menggunakan akad pembiayaan untuk menyelenggarakan pernikahannya dan masyarakat cenderung lebih memilih Bon kepada WO (Wedding Organizer).

PERSETUJUAN

Judul Tugas Akhir : **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
MINAT NASABAH TERHADAP TABUNGAN
WALIMAH DI BPRS METRO MADANI KCP
METRO**

Nama : RETNO TRIANA DEWI
NPM : 13110638
Jurusan : Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah
Fakultas : Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

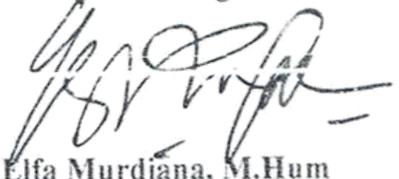
MENYETUJUI

Untuk di Munaqosyahkan di sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Islam IAIN Metro

Pembimbing I


Dra. Siti Nurjanah, M.Ag
NIP. 19680530 199403 2 003

Pembimbing II


Elfa Murdiana, M.Hum
NIP. 198012062008012010



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Inngmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon. (0726) 41507; Faksimili (0726) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Ng. 2463/in. 28.3/0/PP.00.9/02/2018

Tugas Akhir dengan Judul: **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH TABUNGAN WALIMAH DI BPRS METRO MADANI KCP METRO.** disusun oleh Nama: Retno Triana Dewi, NPM. 13110653, Program : Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah, telah diujikan dalam sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Seiasa/23 Januari 2018

TIM UJIAN TUGAS AKHIR:

Ketua/Moderator : Dra. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag

(.....)

Penguji I : Hermanita, SE.MM

(.....)

Penguji II : Elfa Murdiana, M.Hum.

(.....)

Sekretaris : Aulia Ranny Priyatna, M.E.Sy

(.....)

[Handwritten signatures and a purple stamp of the Panitia Munaqosah]

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi Bisnis Islam



[Signature]
Widhiya Ninsiana, M.Hum

NPM. 19720923 200003 2 002

MOTTO

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اتَّقُوا اللّٰهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ ۗ وَاتَّقُوا اللّٰهَ ۚ اِنَّ اللّٰهَ
خَيْرٌۢ بِمَا تَعْمَلُوْنَ ﴿١٨﴾

Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok: dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.

(QS. Al-Hasyr :18)

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Retno Triana Dewi
NPM : 13110638
Jurusan : Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syari'ah
fakultas : Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa Tugas Akhir ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, Januari 2018
Yang menyatakan



Retno Triana Dewi
NPM. 13110638

PERSEMBAHAN

Dengan segenap jiwa dan ketulusan hati, kupersembahkan buah karya ini teruntuk orang-orang yang kucintai yang selalu hadir mengiringi hari-hari ku dalam menghadapi perjuangan hidup yang penuh dengan cucuran keringat dan air mata. Kupersembahkan bagi mereka yang tetap setia mendukung dan mendoakan ku di setiap ruang dan waktu dalam kehidupan ku terlebih untuk:

1. Kepada kedua orang tuadan yang telah memberikan dukungan moril maupun materi serta doa yang tiada henti untuk kesuksesan saya, karena tiada kata seindah lantunan doa selain doa yang terucap dari orang tua. Karena itu terimalah persembahan bakti dan cinta ku untuk kalian ayah dan ibu ku.
2. Untuk kedua kakak ku Jeni Nuryeni dan Heri Okpriyanto yang selalu setia mendukung dan menemani di setiap langkah ku.
3. Almamaterku IAIN Metro yang kubanggakan.

KATA PENGANTAR

Segala puji peneliti haturkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan kesehatan, baik kesehatan jasmani maupun kesehatan dalam berpikir sehingga peneliti dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul “Minat Nasabah Terhadap Tabungan Walimah Di BPRS Metro Madani KCP Metro”.

Sholawat serta salam kepada nabi besar kita Nabi Muhammad SAW. Dengan perantara beliau kita bisa mengenal mana yang baik dan mana yang buruk dalam Islam.

Sebagai bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Diploma Tiga (D3) Perbankan Syari’ah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro guna memperoleh Sarjana Amd.

Dalam penyelesaian Tugas Akhir ini, Peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, tidak lupa peneliti menyampaikan terimakasih kepada:

1. Prof . Dr. Hj. Enizar, M.Ag selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
2. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Ibu Zumaroh, SE.I., ME.Sy, selaku Ketua Jurusan D3 Perbankan Syari’ah IAIN Metro.
4. Ibu Dra. Siti Nurjanah, M.Ag selaku dosen Pembimbing I

dan Ibu Elfa Murdiana, M.Hum selaku dosen Pembimbing 2.

Peneliti menyadari bahwa penelitian Tugas Akhir ini masih terdapat banyak kesalahan dan kekurangan. Untuk itu diperlukan kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan di masa yang akan datang.

Akhirnya peneliti berharap semoga hasil penelitian ini dapat bermanfaat untuk banyak pihak dalam memahami ilmu pengetahuan Perbankan Syariah.

Metro, Januari 2018

Peneliti,

Retno Triana Dewi

NPM. 13110638

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
ABSTRAK	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
HALAMAN KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pernyataan Penelitian	4
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
D. Metode Penelitian.....	5
E. Teknik Pengumpulan Data	8
F. Teknik Analisis Data.....	9
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Pengertian Nasabah.....	11
1. Nasabah	11
2. Klasifikasi Nasabah.....	13
3. Sikap Nasabah.....	15
B. Perilaku Nasabah.....	16
1. Konsep Perilaku Nasabah	16
C. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah	18
1. Minat Nasabah	18
2. Teori Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah	20

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah	25
D. Produk-Produk BPRS.....	28
1. Pengertian BPRS	28
2. Kegiatan Operasional BPRS	32
3. Produk Jasa Perbankan Lainnya.....	33
4. Produk Penyalur Dana.....	34

BAB III PEMBAHASAN

A. Sejarah BPRS Metro Madani KCP Metro	37
1. Profil BPRS Metro Madani KCP Metro	37
2. Visi dn Misi.....	38
3. Struktur Organisasi BPRS Metro Madani.....	38
4. Produk-Produk BPRS Metro Madani.....	39
B. Tabungan Walimah Sebagai Salah Satu Produk BPRS Metro Madani.....	43
C. Produk Pelaksanaan Tbungan Walimah Pada BPRS Metro Madani KCP Metro	46
D. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Tabungan Walimahdi BPRS Metro Madani KCP Metro.....	47

BAB IV PENUTUP

A. Kesimpulan	53
B. Saran.....	53

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada hakikatnya tabungan merupakan produk menghimpun dana. Dana-dana yang disimpan di bank akan di jamin keamanannya oleh bank itu sendiri, selain itu, semua bank baik bank konvensional maupun bank Syariah telah menjadi anggota dari Lembaga Penjamin Simpanan (LPS). Dengan demikian dana-dana yang disimpan akan di jamin keamanannya oleh pemerintah melalui Lembaga Penjamin Simpanan (LPS)¹.

Adapun yang di maksud dengan tabungan adalah bentuk simpanan yang bersifat likuid, hal ini memberikan arti produk ini dapat di ambil sewaktu waktu apabila nasabah membutuhkan². Sedangkan yang di maksud dengan tabungan Syariah adalah tabungan yang di jalankan berdasarkan prinsip-prinsip Syariah. Dewan Syariah Nasional telah mengeluarkan fatwa yang menyatakan bahwa tabungan yang di benarkan adalah tabungan berdasarkan prinsip *wadiah* dan *mudharabah*³.

Konsep menabung dari dulu sudah ada, baik di lakukan di rumah atau di bank. Konsep-konsep menabung tergantung oleh masing-masing individu. Banyak cara yang dapat di lakukan individu untuk dapat menabung di bank atau lembaga keuangan syariah baik menyisihkan

¹ Veithzal Rivai, *Islamic Banking: Sebuah Teori , Konsep Dan Aplikasi*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010), h.220

² M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Pt Alfabeta, 2012) h.34

³ Adiwarmanto A Karim, *Bank: Analisis Fiqih Dan Keuangan*, (Jakarta: PT Grafindo Pustaka, 2003), h.297

sebagian pendapatan, mengurangi pengeluaran, maupun menunda konsumsi.

Minat sebagai aspek kejiwaan bukan hanya mewarnai perilaku seseorang untuk melakukan aktifitas yang menyebabkan seseorang merasa tertarik kepada sesuatu. Minat adalah kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu⁴. Menurut Simamora, minat adalah “sesuatu yang pribadi dan berhubungan dengan sikap, individu yang berminat terhadap suatu obyek akan mempunyai kekuatan atau dorongan untuk melakukan serangkaian perilaku untuk mendekati atau mendapatkan obyek tersebut”⁵. minat nasabah merupakan perilaku konsumen yang menunjukkan sejauh mana komitmennya untuk melakukan tindakan pembelian atau kegiatan penggunaan suatu jasa.

BPRS Metro Madani KCP Metro adalah salah satu lembaga keuangan yang menyalurkan produk penghimpun dana yaitu produk tabungan walimah. BPRS Metro Madani beralamat di Jln. Diponegoro No 5, Kota Metro Lampung.

BPRS Metro Madani KCP Metro merupakan salah satu Lembaga Keuangan Syariah yang memegang prinsip syariah dalam menjalankan operasionalnya, baik dalam produk-produk penghimpunan dana maupun produk-produk penyaluran dana kepada masyarakat. Salah satu produk yang di tawarkan oleh BPRS Metro Madani adalah produk tabungan

⁴ Departemen pendidikan nasional, *kamus besar bahasa indonesia*, (jakarta:balai pustaka, 2005), h. 744

⁵ <http://jurnal-sdm.blogspot.com/2011/10/membangun-minat-beli-dfinisi-faktor.html>, di unduh pada 10 november 2016

pernikahan yang di namakan Produk Tabungan Walimah. Produk tersebut di tujukan kepada masyarakat yang ingin menyimpan dananya untuk di gunakan sebagai modal menikah atau kebutuhan lain yang nanti akan di pergunakan dalam proses berlangsungnya acara pernikahan.⁶

Tabungan walimah merupakan produk baru pada BPRS Metro Madani dimana dengan memiliki tabungan walimah para nasabah tidak perlu lagi memikirkan dana untuk menyelenggarakan resepsi pernikahan, karena tabungan ini di khususkan untuk para muda mudi yang sudah merencanakan pernikahannya, selain memudahkan bagi nasabah, pemilik tabungan walimah juga akan mendapatkan nisbah bagi hasil sesuai dengan ketentuan yang sudah di sepakati dan tabungan walimah dapat di ambil sewaktu-waktu dengan syarat tertentu dan nasabah wajib menyetorkan dananya secara rutin melalui tabungan tersebut sesuai dengan kemampuan membayarnya.⁷

Bagi para pemuda dan pemudi yang memasuki usia remaja dianjurkan memiliki tabungan walimah ini, pasalnya menabung dapat di jadikan alternative dalam penyimpanan dana terutama yang dapat di pergunakan untuk modal pernikahan. Agar simpanan yang bertujuan untuk menikah yang tidak lain adalah ibadah kepada allah SWT dapat di alokasikan sebagaimana mestinya melalui menabung di lembaga keuangan yang berbasis syariah.

⁶<http://bprssyariahmetromadani.wordpress.com>, di unduh pada tanggal 12 february 2017

⁷Wawancara dengan ibu sinta selaku *custumore service* di BPRS Metro Madani

Selain itu tabungan walimah juga dapat membantu mengurangi masalah dan hambatan yang akan terjadi. Pasalnya untuk menggelar suatu acara pernikahan tak cukup hanya dengan mengandalkan uang atau dana yang di miliki saat ini. Karena banyak sekali kebutuhan yang tak terduga saat menyelenggarakan sebuah acara pernikahan. Untuk itu tabungan walimah ini di butuhkan dalam mencukupi kebutuhan dana yang tidak terduga.⁸

Berdasarkan latar belakang yang telah di sampaikan oleh peneliti, maka peneliti tertarik untuk meneliti tentang **“Minat Nasabah Terhadap Tabungan Walimah Di BPRS Metro Madani KCP Metro”**

Penelitian ini di lakukan untuk mengetahui lebih dalam tentang bagaimana minat menabung nasabah terhadap tabungan walimah di BPRS Metro Madani KCP Metro.

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar Belakang yang sudah dipaparkan oleh peneliti, maka muncul sebuah pertanyaan, yaitu:

“Bagaimana minat nasabah terhadap tabungan walimah di BPRS Metro Madani KCP Metro?”

⁸Wawancara dengan Bapak Arif Hendraselaku *marketing funding* di BPRS Metro Madani

C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui lebih dalam tentang minat nasabah terhadap tabungan walimah di BPRS Metro Madani KCP Metro.

2. Manfaat

a. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini di harapkan dapat membantu untuk memperkaya wawasan, wacana, dan ilmu pengetahuan terutama dalam hal minat nasabah terhadap tabungan walimah di BPRS Metro Madani KCP Metro.

b. Manfaat praktis

Penelitian ini di harapkan mampu memberikan informasi baik kepada pihak BPRS,dan peneliti sendiri mengenai minat nasabah terhadap tabungan walimahdi BPRS Materi Madani KCP Metro.

D. Metode Penelitian

1. Jenis Dan Sifat Penelitian

a. Jenis Penelitian

Penelitian yang di lakukan oleh peneliti termasuk jenis penelitian lapangan (*field research*). Jenis dan sifat penelitian ini merupakan penelitian yang bertujuan untuk mempelajari secara intensif, terperinci dan mendalam, tentang latar belakang keadaan

sekarang dan interaksi social, individu, kelompok, lembaga dan masyarakat.⁹

Adapun maksud dari penelitian tersebut yaitu penelitian yang mempelajari secara mendalam tentang minat nasabah terhadap tabungan walimah di BPRS Metro Madani KCP Metro.

b. Sifat Penelitian

Penelitian bersifat deskriptif kualitatif. Secara harfiah penelitian deskriptif adalah penelitian yang bermaksud untuk pencandraan (deskriptif) mengenai suatu dan kondisi¹⁰. Sedangkan penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan prosedur analisis yang tidak menggunakan prosedur statistik atau cara kuantifikasi lainnya¹¹. Jadi yang di maksud dengan penelitian deskriptif kualitatif adalah suatu penelitian yang di upayakan untuk menandakan atau mengamati permasalahan secara sistematis dan akurat mengenai fakta dan sifat objek tertentu¹².

Peneliti mengemukakan secara detail mengenai permasalahan yang di temui dalam penelitian Secara deskriptif mengenai penelitian yang dilakukan, yakni tentang minat nasabah terhadap tabungan walimah di BPRS Metro Madani KCP Metro.

⁹Husani Usman, Purnomo Setiady Akbar, *Metodologi Penelitian Social*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2003), h. 5

¹⁰*Ibid*, h. 17

¹¹Saifudin Azwar, *Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta:Pustaka Pelajar Offset, 1999), h. 8

¹²Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif Dan R & D*, (Bandung: Alfabeta, 2011), h. 205

2. Sumber Data

a. Sumber Data Primer

Sumber data primer merupakan sumber data yang di peroleh langsung dari objek yang di teliti¹³. Sumber data primer dalam penelitian ini pihak yang berkaitan langsung yaitu Agil Saputra selaku Kepala Bagian Marketing marketing pada tahun 2016 dan di gantikan oleh Ibu Rita Mailinda sebagai Kepala Bagian Marketing pada tahun 2017 hingga saat ini dan Arif Hendri Saputra selaku Marketing Funding di BPRS Metro Madani KCP Metro.

b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan sumber data yang di peroleh dalam bentuk yang sudah jadi, sudah di kumpulkan, dan diolah pihak lain biasanya sudah dalam bentuk publikasi¹⁴. Sumber data sekunder di peroleh dari sumber data peneliti dengan sasaran penelitian. Baik dari buku-buku yang membahas minat nasabah terhadap tabungan walimah. Adapun buku-buku yang di jadikan data kepustakaan di antaraya adalah Agus Sucipto, *Studi Kelayakan Bisnis; Analisis Integratif Dan Studi Kasus*, (Uin-Maliki Press, 2011), Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2005), Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktek*,

¹³Rianto Adi, *Metodologi Penelitian Sosial Dan Hukum*, (Jakarta:Grani, 2004), h. 57

¹⁴Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2008), h. 101

(Jakarta: Gema Insani, 2001), Iismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), Jundiani, *Hukum Perbankan Syariah Di Indonesia*, (Malang: UIN-Malang Press, 2009).

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara yaitu kegiatan yang dilakukan untuk mendapatkan informasi secara langsung dengan mengungkapkan pertanyaan-pertanyaan pada para koresponden. Wawancara bermakna berhadapan langsung antara *interview* dengan responden, dan kegiatannya dilakukan secara lisan¹⁵. Untuk memperoleh data yang berkaitan dengan penelitian ini, maka peneliti mencari informasi dari Direktur Utamadan Marketing Funding di BPRS Metro Madani KCP Metro mengenai minat nasabah terhadap tabungan walimah di BPRS Metro Madani KCP Metro.

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan data yang di gunakan dalam metodologi penelitian untuk menelusuri data historis¹⁶. Dokumentasi di tunjukan untuk memperoleh data langsung dari tempat penelitian, meliputi buku-buku yang relevan, peraturan-peraturan, laporan kegiatan, foto-foto, dan data yang relevan dengan penelitian. Penggunaan dokumentasi diperlukan

¹⁵Joko Subagyo, *Metodologi Penelitian Dalam Teori Dan Praktik*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2011), h. 39

¹⁶ Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Social: Format-Format Kuantitatif Dan Kualitatif*, (Surabaya, Airlangga University Press, 2001), Cet 1, h. 156

bagi peneliti untuk menunjang validitas dan eektivitas dalam pengambilan data.

Peneliti menggunakan buku-buku yang bersumber di perpustakaan dalam penelitian ini, kemudian peneliti mengumpulkan dokumentasi berupa kegiatan operasioanl BPRS Metro Madani KCP Metro.

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data menggunakan data kualitatif. Data kualitatif adalah data yang dihasilkan oleh sebuah penelitian kualitatif. Pendekatan kualitatif menempatkan data sebagai titik sentral didalam penelitian. Penempatan ini membuat proses penelitian kualitatif sepenuhnya mengandalkan pada dinamika dan variasi data. Peneliti harus menyediakan banyak kesempatan untuk melakukan revisi dalam setiap tahapan yang di lalui. Proses ini menjadikan penelitian kualitatif memiliki pola yang *cyclica l*(berulang). Dengan mengandalkan pada pola yang induktif, maka dapat di gambarkan bahwa penelitian kualitatif memfokuskan pada data yang terkumpul dan mengandalkan pada data yang diolah dan dianalisis, untuk kemudian terfokus pada terbentuknya sebuah kesimpulan atau teori.¹⁷

¹⁷Lilik Aslichati, Dkk, *Metodologi Penelitian Social*, (Jakarta: Universitas Terbuka, 2010), Cet 5, Ed 1, h. 21

Data yang di peroleh dari wawancara, dan dokumentasi dari nasabah di BPRS Metro Madani di KCP Metro akan diolah menggunakan teknik deskriptif kualitatif.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif karena penelitan ini bertujuan untuk menjabarkan keterangan dengan mengacu pada berbagai teori dengan pokok masalah. Untuk menganalisis data yang di peroleh dari hasil penelitian, analisis yang di gunakan oleh peneliti yaitu dengan berfikir induktif, sehingga peneliti mengetahui mengenai analisa minat nasabah terhadap tabungan walimah di BPRS Metro Madani KCP Metro.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengertian Nasabah

1. Nasabah

Arti nasabah pada lembaga keuangan perbankan sangatlah penting. Oleh karenanya Bank harus dapat menarik nasabah sebanyak banyaknya agar dana terkumpul dari nasabah tersebut dapat di putarkan oleh bank yang nantinya akan di salurkan kembali kepada masyarakat yang membutuhkan bantuan dana. Sedangkan nasabah merupakan konsumen-konsumen sebagai penyedia dana dalam proses transaksi barang ataupun jasa. Nasabah adalah orang yang biasa berhubungan dengan Bank atau menjadi pelanggan Bank.¹⁸

Pelanggan atau nasabah merupakan aset atau kekayaan utama perusahaan, karena tanpa pelanggan perusahaan tidak berarti apa-apa. Istilah pelanggan lebih sering diberikan pada jasa non keuangan seperti Manufaktur, Supermaret, Hotel, dan Lainnya. Sementara istilah nasabah inilah yang sering digunakan untuk perusahaan keuangan seperti halnya Bank, Asuransi, *Leasing*, atau Penggadaian. Dalam sebuah perusahaan pelanggan atau nasabah sangatlah penting peranannya sehingga sering dikatakan “pelanggan adalah raja” yang artinya semua kebutuhan dan keinginannya harus dipenuhi.

¹⁸Poerwadarminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2007), Edisi III, h. 795

Oleh karena itu, sebuah perusahaan harus mengikuti kebutuhan dan keinginan pelanggannya jika ingin produk yang ditawarkan laku dipasaran. Dengan demikian seorang pengusaha akan mencari pelanggan atau nasabah dan melayani dengan sebaik mungkin, sehingga nasabah tersebut tidak akan kabur. Menjaga pelanggan tidak kabur akan lebih sulit daripada mencari nasabah baru.¹⁹

Menurut Djaslim Saladin, nasabah adalah orang atau badan yang mempunyai rekening simpanan atau pinjaman pada bank.²⁰

Sedangkan menurut Komarudin, bahwa nasabah adalah seseorang atau suatu perusahaan yang mempunyai rekening Koran atau deposito ataupun tabungan serupa lainnya pada sebuah bank.²¹

Dari pengertian di atas, penulis member kesimpulan bahwa nasabah adalah seseorang atau badan yang mempunyai rekening tabungan atau pembiayaan pada bank.

Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank syariah dan atau Unit Usaha Syariah.

a. Nasabahpenyimpan adalah nasabah yang menempatkan dananya di Bank Syariah dan atau Unit Usaha Syariah dalam bentuk

¹⁹ Kasmir, *Kewirausahaan.*, (Jakarta, Rajawali Pers, 2006)h.334.

²⁰ Saladin Jdaslim, *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran Bank*, (Jakarta: Cv Rajawali), h, 29

²¹ Komarudin, *Kamus Perbankan*, (Jakarta: Cv Raja Wali, 1994), h, 50

simpanan berdasarkan akad antara bank syariah atau Unit Usaha Syariah dan nasabah yang bersangkutan.

- b. Nasabah investor adalah nasabah yang menempatkan dananya di Bank Syariah dan atau Unit Usaha Syariah dalam bentuk investasi berdasarkan akad antara Bank Syariah dan atau Unit Usaha Syariah dan nasabah yang bersangkutan.
- c. Nasabah penerima fasilitas adalah nasabah yang memperoleh fasilitas dana atau yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan prinsip syariah.

2. Klasifikasi Nasabah

Berdasarkan Peraturan Bank Indonesia Nomor: 11/26/PBI/2009 tentang prinsip kehati-hatian dalam melaksanakan kegiatan *Structured Product* bagi Bank Umum, nasabah diklasifikasikan menjadi tiga, yaitu:

a. Nasabah Profesional

Nasabah di golongan sebagai nasabah professional adalah perusahaan yang bergerak di bidang keuangan, yang terdiri dari Bank, Perusahaan Efek, Perusahaan Pembiayaan, atau Pedagang Kontrak Berjangka sepanjang tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku di bidang Perbankan, Pasar Modal, Lembaga Pembiayaan dan Perdagangan Berjangka Komoditi yang berlaku. Perusahaan dengan modal lebih dari

Rp. 20.000.000.000,- (dua puluh miliar rupiah) atau ekuivalennya dalam valuta asing dan telah melakukan kegiatan usaha paling kurang 36 bulan berturut-turut.

b. Nasabah Eligible

Nasabah di golongan sebagai nasabah eligible adalah perusahaan yang bergerak di bidang keuangan berupa dana pensiun atau perusahaan perasuransian, sepanjang tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan di bidang dana pensiun dan usaha perasuransian yang berlaku. Perusahaan dengan modal setidaknya Rp. 5.000.000.000,- (lima miliar rupiah) atau ekuivalennya dalam valuta asing dan telah melakukan kegiatan paling kurang 12 bulan berturut-turut. atau Nasabah perorangan yang mempunyai portofolio aset berupa kas, giro, tabungan paling kurang Rp. 5.000.000.000 (lima miliar rupiah).

c. Nasabah Retail

Adalah nasabah yang tidak termasuk dalam nasabah professional atau nasabah eligible.

Structured Products adalah produk Bank yang merupakan penggabungan antara 2 (dua) atau lebih instrumen keuangan berupa instrumen keuangan non derivatif dengan derivatif atau derivatif dengan derivatif dan paling kurang memiliki karakteristik sebagai berikut:

Nilai atau arus kas yang timbul dari produk tersebut dikaitkan dengan satu atau kombinasi variabel dasar seperti suku bunga, nilai tukar, komoditi dan/ atau ekuitas. Pola perubahan atas nilai atau arus kas produk bersifat tidak reguler apabila dibandingkan dengan pola perubahan variabel dasar sehingga mengakibatkan perubahan nilai atau arus kas tersebut tidak mencerminkan keseluruhan perubahan pola dari variabel dasar secara linear.

3. Sikap Nasabah

Sikap memainkan suatu peranan yang penting dalam membentuk perilaku. Pada umumnya sikap digunakan untuk menilai efektifitas kegiatan pemasaran. Sikap merupakan evaluasi menyeluruh yang memungkinkan orang merespon secara konsisten berkenaan dengan obyek atau alternatif-alternatif pilihan yang diberikan.²²

Sikap menempatkan seseorang kedalam satu pikiran untuk menyukai atau tidak menyukai sesuatu, bergerak mendekati atau menjauhi sesuatu tersebut. Ada kecenderungan untuk menganggap bahwa sikap merupakan faktor yang tepat untuk meramalkan perilaku yang akan datang. Dengan mempelajari sikap seseorang diharapkan dapat menemukan apa yang akan dilakukannya.

²²Agus Sucipto, *Studi Kelayakan Bisnis; Analisis Integratif Dan Studi Kasus*, (Uin-Maliki Press, 2011), h. 59-60

B. Perilaku Nasabah

1. Konsep Perilaku Nasabah

Perilaku nasabah ini sering di samakan dengan perilaku konsumen. Perilaku konsumen adalah proses yang di lalui oleh seseorang dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi dan bertindak pasca konsumsi produk, jasa maupun ide yang di harapkan bisa memebuhi kebutuhannya. Jadi bisa di katakan bahwa perilaku konsumen merupakan studi tentang bagaimana pembuat keputusan (*decision units*) baik individu, kelompok maupun orgnisasi, membuat keputusan-keputusan beli atau melakukan transaksi pembelian suatu produk dan mengkonsumsinya.²³

Berikut penulis menjabarkan mengenai perilaku konsumen yang nantinya akan di kaitkan dengan perilaku nasabah dalam dunia perbankan.

Menurut kotler, perilaku konsumen adalah studi tentang bagaimana individu, kelompok dan organisasi memilih member menggunakan dan bagaimana barang dan jasa, idea atau pengalaman untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan mereka.²⁴

Paul Peter dan Jerry C.Olson mendefinisikan perilaku nasabah sebagai konsumen bank yaitu interaksi dinamis antara pengaruh dan

²³Ristiyanti Prasetijo Dan John J.O.I Ihalauw, *Perilaku Konsumen*, (Yogyakarta: Andi, 2005),Edisi I, h, 9

²⁴ Philip Kotler Dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga,2008), Bob Sabron Jilid 1 Ed, 13,h 166

kognisi, perilaku dan kejadian disekitar, yaitu tempat manusia melakukan aspek pertukaran didalam hidup mereka.

Schifman dan Kanuk mengungkapkan pengertian perilaku konsumen merupakan studi yang mengkaji bagaimana individu membuat keputusan membelanjakan sumber daya yang tersedia dan dimiliki (waktu, uang, usaha) untuk mendapatkan barang atau jasa yang nantinya akan di konsumsi.²⁵

Perilaku konsumen merupakan suatu pekerjaan yang tidak mudah bagi para pemasar karena banyaknya variable-variable tersebut saling berinteraksi perilaku konsumen merupakan proses yang kompleks dan multi dimensional.

Perilaku konsumen sangat menentukan proses pengambilan keputusan membeli yang tahapnya dimulai dari pengenalan masalah yaitu berupa desakan yang membangkitkan tindakan untuk memenuhi dan memuaskan kebutuhannya. Selanjutnya tahap mencari informasi tentang produk dan jasa yang dibutuhkan dilanjutkan dengan tahapan evaluasi alternatif yang berupa penyeleksian. Tahap berikutnya adalah tahapan keputusan pembelian yang diakhiri dengan perilaku sesudah pembelian dimana membeli lagi atau tidak, hal ini tergantung dari tingkat kepuasan yang didapat dari produk dan atau tersebut.²⁶

²⁵ Tatik Suryani, *Perilaku Konsumen Implikasi Pada Strategi Pemasaran*, (Jakarta: Graham Ilmu, 2012), h, 6

²⁶ Agus Sucipto, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Malang, UIN-Maliki Press 2011), h. 60.

C. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah

1. Minat Nasabah

Minat dalam kamus besar bahasa Indonesia di artikan sebagai sebuah kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu gairah atau keinginan.²⁷ Menurut pendapat lain, minat adalah kesukaan (kecenderungan hati) kepada sesuatu. Secara sederhana minat dapat di artikan suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian kepada orang dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi objek dari minat itu tersebut dengan di sertai perasaan senang.²⁸

Minat merupakan motivasi yang mendorong orang untuk melakukan apa yang mereka inginkan bila mereka bebas memilih. Setiap minat akan memuaskan suatu kebutuhan. Dalam melakukan fungsinya kehendak itu berhubungan erat dengan pikiran dan perasaan. Pikiran mempunyai kecenderungan bergerak dalam sektor rasional analisis, sedang perasaan yang bersifat halus atau tajam lebih mendambakan kebutuhan. Sedangkan akal berfungsi sebagai penguat pikiran dan perasaan itu dalam koordinasi yang harmonis, agar kehendak bisa di atur dengan sebaik-baiknya.

Minat nasabah tumbuh karena suatu motif berdasarkan atribut-atribut sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya dalam menggunakan suatu pelayanan jasa, berdasarkan hal tersebut maka analisa mengenai

²⁷ Anton M Moeliono, Dkk, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1999), h, 225

²⁸ Abdul Rahman Shaleh Dan Muhid Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*, (Jakarta: Kencana, 2004), h. 263

bagaimana proses minat dari dalam diri konsumen sangat penting dilakukan. Perilaku minat nasabah adalah hasil dari evaluasi terhadap merek atau jasa. Tahapan terakhir dari proses tersebut adalah pengambilan keputusan secara kompleks termasuk menggunakan merek atau jasa yang diinginkan, mengevaluasi merek atau jasa tersebut pada saat digunakan dan menyimpan informasi untuk digunakan pada masa yang akan datang.

Seorang pelaku di dunia pemasaran akan berusaha keras untuk mengukur minat dari konsumen, serta mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi minat tersebut. Minat konsumen merupakan perilaku konsumen yang menunjukkan sejauh mana komitmennya untuk melakukan tindakan pembelian atau kegiatan penggunaan suatu jasa. Kebutuhan dan keinginan konsumen akan barang dan jasa berkembang dari masa ke masa dan mempengaruhi perilaku mereka, dalam istilah asing perilaku konsumen sering disebut *consumer behaviour*, perilaku konsumen dapat didefinisikan sebagai kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan barang-barang dan jasa termasuk di dalamnya proses pengambilan keputusan pada persiapan dan penentuan kegiatan tersebut, perilaku konsumen dalam mengambil keputusan, mempertimbangkan barang dan jasa apa yang akan di beli, dimana, kapan, bagaimana, berapa jumlah dan mengapa membeli produk tersebut.

Minat yang cenderung kurang kepada suatu pelayanan jasa terutama di bidang perbankan menyebabkan berkurangnya jumlah nasabah yang akan menggunakan jasa tersebut. Pemecahan masalah hal tersebut bisa memiliki sumber masalah pada pencitraan yang buruk dari perbankan tersebut, promosi yang dilakukan perbankan sangatlah kurang sehingga informasi tentang jasa yang ditawarkan tidak sampai ke nasabah atau masalah kualitas pelayanan yang kurang memuaskan membuat nasabah cenderung enggan menggunakan jasa tersebut.

2. Teori Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah

a. Teori Lokasi

Fenomena global mengharuskan perbankan untuk melakukan *proactive strategic*, salah satu cara untuk mengaktualisasikan *proactive strategic* yaitu dengan strategi penentuan lokasi usaha yang tepat, sebab keberhasilan dalam penentuan lokasi usaha yang tepat akan meningkatkan operasionalisasi bisnis sehingga akan menekan biaya operasional.²⁹

Lokasi usaha adalah tempat dan perusahaan melakukan kerja, desain teori usaha secara sederhana berbunyi “tempatkanlah pada titik geografis yang paling banyak memberikan kesempatan perusahaan di dalam usaha untuk mencapai tujuannya”. Pendapat lain mengatakan bahwa lokasi usaha adalah tempat dimana perusahaan melakukan aktivitasnya.

²⁹Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2005) h. 163

Menurut Kasmir lokasi bank adalah tempat dimana di perjual belikannya produk perbankan dan pusat pengendalian perbankan. Penentuan lokasi suatu cabang bank merupakan salah satu kebijakan yang sangat penting. Bank yang terletak dalam lokasi yang strategis sangat memudahkan nasabah dalam berurusan dengan bank

Kasmir menyebutkan secara umum pertimbangan dalam menentukan letak suatu lokasi adalah sebagai berikut:

- 1) Jenis usaha yang di jalankan
- 2) Kemudahan untuk melakukan ekspansi
- 3) Apakah dekat dengan konsumen
- 4) Apakah tersedia tenaga kerja
- 5) Tersedia sarana dan pra sarana
- 6) Kondisi adat istiadat, budaya atau masyarakat setempat
- 7) Dekat dengan pusat pemerintahan
- 8) Hukum yang berlaku di wilayah setempat
- 9) Berada di kawasan industry
- 10) Tersedianya sumber daya yang lain³⁰

b. Teori Pelayanan

Telah kita ketahui bahwa dalam memberikan pelayanan seorang pegawai bank juga di perlukan etiket, sehingga kedua belah pihak baik nasabah maupun pegawai bank dapat saling menghargai.

³⁰*Ibid*, h, 164

Definisi pelayanan yaitu suatu kegiatan yang menolong menyediakan segala apa yang di perlukan orang lain atau nasabah dengan penampilan produk yang sebaik-baiknya sehingga di peroleh kepuasan pelanggan dan usaha pembelian yang berulang-ulang.³¹

Dalam Perbankan Syariah juga melayani nasabah yang bukan beragama Islam. Ajaran Islam mengatakan bahwa di turunkannya agama Islam adalah untuk menjadi rahmat bagi seluruh alam. Oleh karena itu tidak ada halangannya untuk melayaninasabah non-Islam selama hal itu tidak merugikan kedua belah pihak.³²

Sikap melayani merupakan sikap utama dari seorang pemasar. Sikap melayani yang baik dan sesuai dengan etika islam adalah dengan bersikap sopan, santun, dan rendah hati. Orang yang beriman di perintahkan untuk bermurah hati, sopan dan bersahabat saat berelasi dengan mitra bisnisnya.

c. Teori Religius Stimulan

Religious stimulant merupakan faktor pengetahuan dari pengalaman keberagaman yang mendorong seseorang untuk melakukan suatu tindakan ekonomi Variable ini memiliki dua dimensi yaitu dimensi pemahaman produk dan ketaatan terhadap agama.

³¹Sedyana, *Perilaku Konsumen*, (Bandung: Presko, 1995), h. 2

³²Karnaen Pertawaatmadja, Dan Syafi'i Antonio, *Apa Dan Bagaimana Bank Islam*, (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992), h, 51

a. Produk

Sesuatu yang dapat di tawarkanke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk di beli, untuk di gunakan atau di konsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan.³³ Produk bank yang bersifat jasa memiliki karakteristik tersendiri. Oleh karena itu, penentuan produk bank harus benar-benar di kelola secara benar agar masyarakat benar-benar memahami produk-produk yang di tawarkan oleh bank syariah. Karena produk dan jasa Bank Konvesional sangat berbeda dengan Bank Syariah.

b. Ketaatan Terhadap Agama

Merupakan tingkat kesadaran dan ketaatan seseorang melakukan apa yang di yakni dalam melaksanakan apa yang di ajarkan dalam agama yang telah mereka anut. Karena kesadaran ini merupakan awal dari ekspresi isi dalam kehidupan praktis sebagai pangkal proses perilaku ekonomi religious.

d. Teori Reputasi

Teori bank di artikan sebagai sesuatu bangunan sosial yang mengayomi suatu hubungan, kepercayaan yang akhirnya akan menciptakan *brand image* bagi suatu perusahaan. Reputasi yang baik dan terpercaya merupakan sumber keunggulan bersaing suatu bank. Adanya reputasi yang baik dalam sebuah perusahaan bank

³³ Anita Rahmawaty, *Analisis Pemicu Perbedaan Motivasi Nasabah Berafiliasi Antara Bank Konvesional Dan Bank Syariah Di Semarang*, (Kumpulan Makalah Acis “Penguatan Peran Perguruan Tinggi Agama Islam Dalam Meningkatkan Daya Saing Bangsa”, Palembang, 2008), h, 159

akan menimbulkan kepercayaan bagi nasabahnya. Suatu kepercayaan adalah pikiran deskriptif oleh seorang mengenai suatu hal.³⁴

e. Teori *profit sharing* (bagi hasil)

Bagi hasil menurut Terminology Asing (inggris) di kenal dengan *profit sharing*. *Profit sharing* dalam kamus ekonomi di artikan sebagai pembagian laba. Secara definitive *profit sharing* di artikan: “distribusi beberapa bagian dari laba pada pegawai dari suatu perusahaan”.secara syariah prinsip bagi hasil berdasarkan pada kaidah *mudharabah*. Dimana bank akan bertindak sebagai pengelola dana (*mudharib*) sementara penabung sebagai penyandang dana (*shahibul maal*).³⁵

Swastha dan Irawan mengemukakan faktor-faktor yang mempengaruhi minat membeli berhubungan dengan perasaan dan emosi, bila seseorang merasa senang dan puas dalam membeli barang atau jasa maka hal itu akan memperkuat minat membeli.

³⁴ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Analisis, Peencanaan, Implementasi, Dan Control Jilid I*, (Jakarta: Prenhalindo, 1997), h, 243

³⁵ Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h.

3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah

Menurut kotler, menjelaskan bahwa ada beberapa faktor yang mempengaruhi minat, yaitu Perbedaan pekerjaan, Perbedaan sosial ekonomi, Perbedaan hobi atau kegemaran, Perbedaan jenis kelamin, dan Perbedaan usia.³⁶

- a. Perbedaan pekerjaan, artinya dengan adanya perbedaan pekerjaan seseorang dapat memperkirakan minat terhadap tingkat pekerjaan yang ingin dicapainya, aktivitas yang dilakukan, penggunaan waktu senggangnya, dan lain-lain.
- b. Perbedaan sosial ekonomi, artinya seseorang yang mempunyai sosial ekonomi tinggi akan lebih mudah mencapai apa yang diinginkannya daripada yang mempunyai sosial ekonomi rendah.
- c. Perbedaan hobi atau kegemaran, artinya bagaimana seseorang menggunakan waktu senggangnya.
- d. Perbedaan jenis kelamin, artinya minat wanita akan berbeda dengan minat pria, misalnya dalam pola belanja.
- e. Perbedaan usia, artinya usia anak-anak, remaja, dewasa dan orangtua akan berbeda minatnya terhadap suatu barang, aktivitas benda dan seseorang.

³⁶ Philip kotler, *manajemen pemasaran 1 edisi milenium*, (Jakarta:prehalindo, 2002) hal

Selain itu juga faktor lainya bahwa aspek-aspek yang terdapat dalam minat beli antara lain :

- a. Ketertarikan (*interest*) yang menunjukkan adanya pemusatan perhatian dan perasaan senang.
- b. Keinginan (*desire*) ditunjukkan dengan adanya dorongan untuk ingin memiliki.
- c. Keyakinan (*conviction*) ditunjukkan dengan adanya perasaan percaya diri individu terhadap kualitas, daya guna dan keuntungan dari produk. yang akan dibeli.

Menurut Sukmadinata Faktor-faktor yang mempengaruhi minat yaitu:

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat

- a. Pengetahuan

Pengetahuan merupakan hasil tahu yang terjadi setelah orang melakukan penginderaan terhadap suatu objek tertentu. Penginderaan terjadi melalui panca indra manusia, yaitu: indra penglihatan, pendengaran, penciuman, rasa dan raba. Sebagian besar pengetahuan manusia diperoleh melalui pendidikan, pengalaman orang lain, media massa maupun lingkungan.

- b. Pengalaman

Pengalaman sebagai sumber pengetahuan adalah suatu cara untuk memperoleh kebenaran pengetahuan dengan cara mengulang kembali pengetahuan yang diperoleh dalam memecahkan masalah yang dihadapi masa lalu.

c. Informasi

Secara umum informasi dapat didefinisikan sebagai hasil dari pengolahan data dalam suatu bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi penerimanya yang menggambarkan suatu kejadian-kejadian yang nyata yang digunakan untuk pengambilan keputusan. Informasi merupakan data yang telah diklasifikasikan atau diolah atau diinterpretasi untuk digunakan dalam proses pengambilan keputusan.

Menurut Damin, jenis skala pengukuran minat yaitu dengan menggunakan skala ordinal. Skala ini merupakan penomoran pada objek yang disusun menurut besar atau urutan (*range*), tetapi nomor tersebut tidak menunjukkan jarak yang sama antar dua nomor.

Oleh sebab itu faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan dari nasabah untuk menggunakan jasa perbankan syariah, sangat penting diperhatikan oleh pihak manajemen perbankan demi kelangsungan dan tetap eksisnya lembaga tersebut. Diminati atau tidaknya suatu lembaga keuangan sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor yang sifatnya psikologis yang menyangkut aspek-aspek perilaku, sikap dan selera. Dan bukan hanya faktor psikologis saja, ada banyak faktor yang mempengaruhi masyarakat untuk menggunakan jasa lembaga keuangan syariah. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat

masyarakat dalam menggunakan jasa layanan perbankan adalah konsumsi, pendapatan, produk, atau jenis tabungan, lokasi, pelayanan, kesadaran masyarakat dan promosi.³⁷

Termasuk juga dalamnya religius stimuli yang merupakan faktor pengetahuan dan pengamalan keberagaman yang mendorong seseorang untuk melakukan suatu tindakan ekonomi faktor lain yang mempengaruhi seseorang berminat menjadi nasabah pada sebuah bank adalah reputasi. Suatu bank yang mempunyai reputasi yang baik akan dipercaya oleh nasabahnya. Sebuah bank dipandang mempunyai reputasi apabila bank itu diakui dan dipercaya sebagai perusahaan jasa dengan nama baiknya di mata masyarakat.

D. Produk-Produk BPRS

1. Pengertian BPRS

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran atau transaksi dalam lalu lintas giral. fungsi BPRS pada umumnya terbatas pada hanya penghimpunan dana dan penyaluran dana.³⁸

Penggunaan istilah Bank Pengkreditan Syariah untuk menjalankan kegiatan usaha yang berdasarkan prinsip syariah adalah

³⁷Moch Darsyah Sinungan, *Manajemen Dana Bank*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1990), h. 88.

³⁸ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), h. 54

menunjukkan *Contrakditio Intermini* Dalam penanaman tersebut, karna kredit adalah kegiatan usaha yang di jalankan oleh perbankan berbasis bunga. Dengan di dasarkan pada alasan yang telah di sebutkan diatas, maka penanaman jenis Bank Syariah yang tidak melayani jasa dalam lalu lintas pembayaran, yaitu Bank Pengkreditan Rakyat Syariah adalah perlu di rubah dan dapat di benarkan menggunakan istilah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Perubahan tersebut sesuai dengan peristilahan yang telah digunakan oleh undang-undang perbankan yang mengatur bahwa pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang di persamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang di biyai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut dengan imbalan atau bagi hasil.³⁹

Peristilahan pengkreditan dalam Bank Pengkerditan Rakyat Syariah tidak di gunakan setelah di berlakukannya undang-undang Perbankan Syariah. Didalam penjelasan undang-undang tersebut di jelaskan tentang jenis bank syariah, yakni terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.

Dari segi kegiatan usaha, baik Bank Umum Syariah (BUS) maupun Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) pada dasarnya sama dengan kegiatan usaha bank konvesional, yaitu meliputi 3 (tiga) kegiata utama: pertama, dalam bidang pengumpulan dana masyarakat

³⁹Jundiani, *Hukum Perbankan Syariah Di Indonesia*, (Malang: UIN-Malang Press, 2009), h. 114

dalam bentuk simpanan/investasi (*liability product*), kedua, dalam bidang penyaluran dana kepada masyarakat (*asset product*), dan kegiatan ke tiga berupa pemberian jasa-jasa bank. (*services product*).⁴⁰ Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) dapat di artikan bank syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu litas pembayaran.⁴¹

Saat ini perkembangan aktivitas dari Bank Pembiayaan Rakyat begitu berkembang dengan pesat dan keberadaan mereka ada di berbagai wilayah mulai di perkotaan hingga pedesaan. Masyarakat sudah merasa peran dan fungsi dari BPRS begitu terasa termasuk dalam urusan kebutuhan dana dalam bentuk pengajuan bantuan pinjaman pembiayaan, artinya ketika Bank Umum di anggap tidak begitu mampu memberikan solusi maka BPRS dapat di anggap sebagai alternatif solusi dalam memecahkan masalah.⁴²

Sementara itu pengaturan kegiatan usaha yang di jalankan oleh Unit Usaha Syariah wajib memenuhi ketentuan yang di terapkan oleh Bank Indonesia dan ketentuan peraturan perundang-undangan. Peraturan kegiatan usaha yang yang di jalankan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah telah di tuangkan dalam undang-undang Perbankan Syariah.

h. 2 ⁴⁰ Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012),

⁴¹ *Ibid*, h. 15

⁴² Irham Fahmi, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya, Teori Dan Aplikasi*, (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 12

Kegiatan usaha yang dilakukan pada Bank Rakyat Pembiayaan Syariah (BPRS) antara lain:

- a. Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan berupa deposito berjangka, tabungan, dan bentuk lainnya yang di persamakan dengan itu.
- b. Memberikan kredit atau penyaluran dana
- c. Menyediakan pembiayaan dan penempatan dana berdasarkan prinsip syariah, sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan Bank Indonesia.
- d. Menempatkan dananya dalam Sertifikat Bank Indonesia (SBI), deposito berjangka, sertifikat deposito, dan atau tabungan pada bank lain.

Selanjutnya kegiatan yang dilarang bagi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) antara lain:

- a. Menerima simpanan berupa giro dan ikut serta dalam lalu lintas pembayaran
- b. Melakukan kegiatan usaha dalam valuta asing
- c. Melakukan penyertaan modal
- d. Melakukan usaha perasuransian
- e. Melakukan usaha lain di luar kegiatan usaha sebagaimana dimaksud dalam pasal 13

2. Kegiatan Operasional BPRS

a. Produk Mobilisasi Dana Masyarakat

BPRS islam akan mengarahkan dana masyarakat dalam berbagai bentuk seperti menerima simpanan *wadiah*, menyediakan fasilitas tabungan, dan deposito berjangka.

b. Simpanan amanah

BPRS menerima titipan amanah berupa dana infaq, sedekah, zakat, karena bank dapat menjadi perpanjangan tabungan baitul maal dalam menyimpan dan menyalurkan dana umat agar dapat bermanfaat secara optimal.

Akad penerimaan titipan ini adalah *wadiah* yaitu titipan yang tidak mengandung risiko, bank akan memberikan kadar profit (berupa bonus) dari bagi hasil yang di dapat bank melalui pembiayaan kepada nasabah.

c. Tabungan wadiah

BPRS menerima tabungan baik pribadi maupun badan usaha dalam bentuk tabungan bebas. Akad penerimaan ini berdasarkan wadiah yaitu titipan-titipan yang tidak menanggung resiko kerugian, serta bank akan memberikan kadar profit kepada penabung sejumlah tertentu dari bagi hasil yang di peroleh bank dalam pembiayaan kredit pada nasabah, yang di perhitungkan secara harian dan di bayar setiap bulan. Penabung akan mendapatkan buku tabungan untuk mencatat mutasi dan baki.

d. Deposito *wadiah* dan deposito *Mudharabah*

BPRS menerima deposito berjangka baik pribadi maupun badan/lembaga. Akad penerimaan deposito adalah *wadiah*, atau *mudharabah* dimana bank menerima dana masyarakat berjangka 1,3,6,12 bulan dan seterusnya, sebagai penyertaan sementara pada bank. Deposan yang akad depositnya *wadiah* mendapat nisbah bagi hasil keuntungan yang lebih kecil dari pada *mudharabah* dan bagi hasil yang di terima bank dalam pembiayaan nasabah, di bayar setiap bulan. Deposito, bank akan menerbitkan Warkat Deposito atas nama deposan.

3. Produk Jasa Perbankan Lainnya

Secara bertahap BPRS akan menyediakan jasa untuk memperlancar pembayaran dalam bentuk proses transfer dan inkaso, pembayaran rekening listrik, air, telepon, angsuran KPR dan yang lainnya. Selain itu juga mempersiapkan bentuk pelayanan berupa tabungan dana yang di dasarkan atas pembiayaan *Ba'i As-Salam* artinya proses jual beli dengan pembayarn yang di lakukan secara *advance*, manakala penyerahan barang di lakukan kemudian.⁴³

⁴³ Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam Dan Lembaga-Lembaga Terkait*, (Jakarta: Pt Raja Grafindo Persada, 2004), h. 130-134

4. Produk Penyaluran Dana

a. Pembiayaan *Mudharabah*

Pembiayaan *Mudharabah* adalah surat perjanjian pembiayaan antara BPRS dengan pengusaha, dimana pihak BPRS menyediakan pembiayaan modal usaha atau proyek yang di kelola oleh pihak pengusaha, atas dasar penjanjian bagi hasil.

b. Pembiayaan *musyarakah*

Pembiayaan *musyarakah* adalah suatu perjanjian pembiayaan antara BPRS dengan pengusaha, dimana baik pihak BPRS maupun pihak pengusaha secara bersama membiayai suatu usaha atau proyek yang di kelola secara bersama pula, atas dasar bagi hasil sesuai dengan penyertaan.

c. Pembiayaan *Ba'i Bithaman Ajil*

Pembiayaan *Ba'i Bithaman Ajil* adalah suatu perjanjian pembiayaan yang di sepakati antara BPRS dengan nasabahnya, dimana BPRS menyediakan dana untuk pembelian barang atau aset yang di butuhkan nasabah untuk mendukung suatu usaha atau proyek. Nasabah akan membayar secara mencicil *markup* yang didasarkan atas *Opportunity Cost Projec* (OCP)

d. Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan *Murabahah* adalah suatu perjanjian yang di sepakati antara BPRS dengan nasabah, dimana BPRS

menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang di butuhkan nasabah, yang akan di bayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank (harga beli bank plus *margin* keuntungan pada saat jatuh tempo).

e. *Ba'i As-Salam*

Dalam jual beli ini nasabah sebagai pembeli dan pemesanan memberikan uangnya di tempat akad sesuai dengan harga barang yang di pesan dan sifat barang telah di sebutkan sebelumnya. Uang yang tadi di serahkan menjadi tanggungan bank sebagai penerima pesanan dan pembayaran di lakukan dengan segera.

f. *Ba'i al-istishna'*

Merupakan bagian dari *Ba'i As-Salam* namun *Ba'i Al-Istishna'*, biasa di gunakan dalam bidang manufaktur. Seluruh ketentuan *Ba'i Al-Istishna'* mengikuti *Ba'i As-Salam* namun pembayaran dapat di lakukan beberapa kali pembayaran.⁴⁴

g. *Pembiayaan Qardhul Hasan*

Pembiayaan *Qardhul Hasan* adalah perjanjian pembiayaan antara BPRS dengan nasabah yang di anggap layak menerima yang di prioritaskan bagi pengusaha kecil pemula yang potensial akan tetapi tidak mempunyai modal apapun selain kemampuan berusaha, serta perorangan lainnya

⁴⁴Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), h. 29

yang berada dalam keadaan terdesak. Penerima kredit hanya diwajibkan mengembalikan pokok pinjaman pada waktu jatuh tempo dan bank hanya mengenakan biaya administrasi yang benar-benar untuk keperluan proses.

Sasaran pembiayaan

- 1) Pengusaha kecil dan sektor internal
- 2) Masyarakat lain menghadapi problem modal dengan prospek usaha yang layak.

Jangka waktu pembiayaan

- 1) Jangka pendek, kurang dari satu tahun
- 2) Jangka menengah, satu sampai tiga tahun
- 3) Jangka panjang, lebih dari 3 tahun

h. Jaminan Atau Agunan

Jaminan diutamakan pada dasarnya adalah usaha/proyek yang di biyai oleh pembiayaan sendiri. Namun dalam beberapa hal mungkin di syatkan adanya *supporting collateral*. Berupa jaminan kebendaan atas barang yang di biyai oleh BPRS atau jaminan lainya jika di perlukan antara lain *avalist personal guarantic* dan lainya.

BAB III

PEMBAHASAN

A. Sejarah BPRS METRO MADANI KCP Metro

1. Profil BPRS Metro Madani KCP METRO

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Metro Madani (BPRS Metro Madani) adalah satu lembaga keuangan yang menggunakan prinsip syariah islam dalam kegiatan operasionalnya. Dasar hukum UU nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana di ubah dengan UU nomor 10 tahun 1998 dan terakhir UU nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah. PT. BPRS Metro Madani mulai beroperasi tanggal 20 september 2005 di dirikan berdasarkan Akta Anggaran Dasar Notaris Hermazulia, SH Di Bandar Lampung No. 1 Tanggal 03 Maret 2005 yang di syahkan oleh Menteri Hukum dan Hak Azazi Manusia (HAM) nomor C-16872 HT.01.01TH.2005 tanggal 17 juni 2005. Izin usaha dari Bank Indonesia nomor 7/54/kep.gbi/2005 tanggal 8 september 2005.⁴⁵

Saat ini PT BPRS Metro Madani memiliki 4 (empat) kantor cabang, 1 (satu) kantor kas dan 1 (satu) kantor layanan kas. Cabang pertama di unit II Tulang Bawang sejak 14 januari 2008, cabang kedua di kecamatan Kali Rejo Kabupaten Lampung Tengah sejak 01 november 2009, cabang ketiga di Daya Asri Kecamatan Tumijajar Kabupaten Tulang Bawang Barat sejak 23 juli 2012, cabang keempat

⁴⁵Dokumentasi PT BPRS Metro Madani KCP Metro

di Jatimulyo Kabupaten Lampung Selatan sejak 26 agustus 2013 dan kantor layanan kas di RSUD Muhamadiyah Metro sejak 15 oktober 2012.⁴⁶

2. Visi dan misi

a. Visi

Mewujudkan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Metro Madani yang berkemajuan, bermatabat dan membawa kemaslahatan ummat.

b. Misi

- Menjalankan usaha perbankan syariah sesuai syariah islam, yang sehat dan tepercaya.
- Memberikan pelayanan terbaik dan professional kepada nasabah, share holder dan karyawan.⁴⁷

3. Struktur organisasi BPRS Metro Madani

Dalam melaksanakan kegiatan perusahaan, salah satu hal yang perlu di perhatikan yaitu adanya struktur organisasi yang baik dan tersusun rapi untuk kelancaran tugas operasional perusahaan.⁴⁸

⁴⁶Dokumentasi PT BPRS Metri Madani KCP Metro

⁴⁷Dokumentasi PT BPRS Metro Madani KCP Metro

4. Produk-produk BPRS Metro Madani

Saat ini PT. BPRS Metro Madani telah melayani lebih dari 11.500 nasabah penyimpanan dana dan lebih dari 2.000 nasabah UMKM yang telah menggunakan layanan pembiayaan dari BPRS Metro Madani. Sebagai lembaga yang berfungsi menjadi intermediasi antara masyarakat yang memiliki kelebihan dana (*shahibul mall*) dengan masyarakat yang membutuhkan dana (*mudharib*), dalam menjalankan operasional perbankan syariah, produk-produk BPRS Metro Madani adalah sebagai berikut:

a. Pendanaan

Produk penghimpunan dana terdiri dari

1) Tabungan dengan prinsip wadiah (titipan) : tabungan syariah metro madani (TSM) adalah Tabungan yang penarikannya dapat di lakukan setiap saat kapan saja nasabah membutuhkan

2) Tabungan dengan prinsip mudharabah

Tabungan yang penarikannya sesuai dengan tujuannya antara lain :

a) tabungan haji iB adalah tabungan yang di peruntukan bagi orang-orang mempersiapkan dana untuk mencukupi membiayai perjalanan ke tanah suci.

b) Tabungan qurban iB, adalah tabungan yang di peruntukan bagi perorangan maupun instansi yang mempersiapkan dana untuk ibadah ber Qurban

- c) Tabungan pendidikan iB, adalah tabungan berjangka orang tua yang di fungsikan untuk mempersiapkan dana pendidikan anak-anak.
 - d) Tabungan walimah iB adalah tabungan berjangka yang di peruntukan untuk para pemuda yang merencanakan pernikahan.
- 3) Deposito investasi dengan prinsip mudharabah

Simpanan yang di tujukan untuk berinvestasi dalam jangka waktu tertentu dan berbagi hasil sesuai dengan nisbah yang telah di sepakati jangka waktu mulai dari 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan.

b. Pembiayaan

Produk pembiayaan BPRS Metro Madani atas dasar akad syariah antara lain :

1) *Murabahah*

Adalah suatu perjanjian yang di sepakati antara BPRS dengan nasabah, dimana BPRS menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang di butuhkan nasabah, yang akan di bayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank (harga beli bank plus *margin* keuntungan pada saat jautu tempo).

2) *Salam*

Dalam jual beli ini nasabah sebagai pembeli dan pemesanan memberikan uangnya di tempat akad sesuai dengan harga barang yang di pesan dan sifat barang telah di sebutkan sebelumnya.

3) *Istishna*

Jual beli istishna adalah jual beli yang sama dengan jual beli salam namun pembayaran dapat di lakukan beberapa kali pembayaran.

4) *Mudharabah*

Adalah perjanjian pembiayaan antara BPRS dengan pengusaha, dimana pihak BPRS menyediakan pembiayaan modal usaha atau proyek yang di kelola oleh pihak pengusaha, atas dasar penjanjian bagi hasil.

5) *Musyarakah*

Adalah suatu perjanjian pembiayaan antara BPRS dengan pengusaha, dimana baik pihak BPRS maupun pihak pengusaha secara bersama membiayai suatu usaha atau proyek yang di kelola secara bersama pula, atas dasar bagi hasil sesuai dengan penyertaan.

6) *Ijarah*

Adalah transaksi sewa menyewa atas suatu barang atau jasa antara pemilik objek sewa termasuk kepemilikan hak pakai

atas objek sewa dengan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas objek sewa yang di sewakan.

7) *Ijarah muntahiyah bitamlik*

Adalah transaksi sewa menyewa antara pemilik objek sewa dan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas objek sewa yang di sewakanya dengan opsi perpindahan hak milik objek sewa.

8) *Ijarah multi jasa*

Adalah akad pembiayaan dimana bank memberikan pembiayaan kepada nasabah dalam rangka memperoleh manfaat atas suatu jasa.

9) *Kerjasama talangan haji/umroh*

Akad pembiayaan dimana bank memberikan pembiayaan kepada nasabah dalam rangka memberkan bantuan dana untuk membiayai perjalanan haji/umroh.

10) Gadai emas syariah (*rahn*)

Adalah pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat.

11) Pembiayaan untuk UMKM Mikro dan Guru

Akad pembiayaan dimana bank memberikan pembiayaan kepada nasabah dalam rangka memberkan bantuan dana untuk membiayai usaha-usaha mikro.

12) Pelayanan payment point

Melayani tagihan jasa telekomunikasi, rekening listrik dan transfer antar bank *online*.⁴⁹

B. Tabungan Walimah Sebagai Salah Satu Produk BPRS Metro Madani

Tabungan pernikahan (walimah) adalah salah satu produk simpanan dengan akad mudhorabah *Al- muthlaqah* yang penarikannya di sesuaikan dengan kebutuhan. Bagi hasil kompetitif, di perhitungkan setiap akhir bulan dan langsung di tambahkan pada saldo tabungan sesuai nisbah yang di sepakati. Tabungan walimah di BPRS Metro Madani membantu pengelolaan keuangan dengan baik dan terencana agar calon nasabah dapat mewujudkan rencana dalam pernikahan.

Melihat pertumbuhan populasi penduduk yang semakin meningkat dan banyaknya kalangan muda mudi setiap tahunnya menjadi peluang besar untuk BPRS Metro Madani dalam meningkatkan pelayanan dan kepedulian terhadap kebutuhan masyarakat dengan memberikan produk tabungan yang berprinsip al-mudharabah yang dinamakan tabungan walimah (pernikahan), pasalnya tabungan ini di tujukan untuk khusus untuk kalangan muda-mudi yang memasuki usia remaja hingga dewasa untuk merencanakan kebutuhan dimasa yang akan mendatang seperti aspek financial, dinamakan tabungan walimah (pernikahan) karena produk ini hanya di peruntukan untuk kalangan remaja hingga dewasa untuk menyiapkan keuangan sebeleum menjalani bahtera rumah tangga.

⁴⁹Dokumentasi PT BPRS Metri Madani KCP Metro

Tabungan ini di harapkan memberikan manfaat bagi masyarakat yang memahami akan pentingnya menabung untuk masa depan yang lebih baik dan sekaligus meyakinkan dan menegaskan masyarakat di zaman modern sekarang ini bahwa perlunya rencana masa depan terutama dari aspek financial dan bisa di tujukin di mulai dengan cara menabung terlebih dahulu.

Menurut ibu Sinta selaku *custumore service* BPRS Metro Madani, pengetahuan masyarakat mengenai produk tabungan walimah sudah ada dan sudah mengetahui serta memahami tentang tabungan walimah, dalam kurun waktu satu tahun dari 2015-2016 peningkatan nasabah untuk tabungan walimah mengalami peningkatan dalam standar yang rata-rata. Mengenai apa saja upaya yang dilakukan oleh pihak BPRS Metro Madani untuk menumbuhkan minat nasabah terhadap tabungan walimah, lebih lanjut ibu Sinta menjelaskan bahwa upaya yang dilakukan adalah dengan melakukan promosi-promosi serta menawarkan secara langsung ke masyarakat.⁵⁰

Selanjutnya ibu Sinta menuturkan tentang tingkat efektifitas dari upaya yang dilakukan oleh pihak BPRS Metro Madani dalam meningkatkan jumlah tabungan walimah dimana upaya yang dilakukan oleh pihak BPRS Metro Madani dinilai sudah efektif untuk menarik minat

⁵⁰Wawancara dengan ibu Sinta selaku *custumore service* di BPRS Metro Madani KCP Metro

nasabah meskipun lebih kepada pembiayaan untuk walimah dibandingkan dengan tabungan walimah.⁵¹

Lebih lanjut Bapak Hendri selaku marketing funding pada BPRS Metro Madani juga mengungkapkan bahwa upaya yang dilakukan untuk memberikan pemahaman kepada nasabah mengenai tabungan walimah adalah dengan melakukan promosi kepada nasabah yang datang ke bank mengenai tabungan walimah serta menarik minat calon nasabah dengan pemberian hadiah. Upaya sosialisasi juga dilakukan kepada calon nasabah untuk menabung di BPRS Metro Madani baik berupa sosialisasi langsung kepada calon nasabah maupun melalui event-event tertentu yang biasa dilakukan dalam kurun waktu satu kali dalam setahun oleh BPRS Metro Madani.⁵²

Berdasarkan uraian di atas dapat di simpulkan bahwa meskipun produk tabungan walimah di BPRS Metro Madani di golongan sebagai produk baru dan juga merupakan produk khusus yang hanya di miliki oleh BPRS Metro Madani tabungan walimah berhasil bersaing dengan produk tabungan lainnya, di buktikan dengan pengetahuan masyarakat yang sudah mengetahui manfaat tabungan walimah dan antusias masyarakat untuk menggunakan tabungan walimah sebagai tabungan kepercayaan perencanaan pernikahan mereka. Di masa mendatang di harapkan BPRS

⁵¹ Wawancara dengan ibu Sinta selaku *customer service* di BPRS Metro Madani KCP Metro

⁵² Wawancara dengan bapak Hendri selaku *marketing funding* di BPRS Metro Madani KCP Metro

Metro Madani mampu memenuhi apa yang menjadi kebutuhan masyarakat dengan produk yang lebih beragam.

b. Prosedur Pelaksanaan Tabungan Walimah Pada BPRS Metro Madani KCP Metro

Tabungan walimah di BPRS Metro Madani membantu pengelolaan keuangan dengan baik dan terencana agar nasabah dapat mewujudkan rencana dalam pernikahan. Persyaratan menjadi nasabah tabungan walimah pun sangat mudah, cukup dengan Mengisi Permohonan Pembukaan Rekening. Foto copy KTP yang Masih Berlaku. Setoran awal minimal Rp. 25.000,- dan untuk setoran rutin bulanan selanjutnya minimal Rp.10.000, Setoran non tunai menggunakan cek / bilyet Giro akan di bukukan setelah dana efektif.⁵³

Menurut ibu Sinta selaku Custumore Service mengungkapkan untuk mempermudah dan meringankan calon nasabah yang ingin membuka rekening tabungan walimah, bisa langsung datang ke kantor BPRS Metro Madani langsung dan transaksi bisa langsung di lakukan jika semua persyaratan sudah lengkap, seperti KTP dan uang tunai sebesar Rp.25.000,00 untuk setoran awal pembukaan rekening tabungan walimah, ibu sinta juga menuturkan, nasabah baru akan mendapatkan fasilitas seperti buku tabungan.⁵⁴

⁵³ <https://bprsvariahmetromadani.wordpress.com/> di unduh pada 16 mei 2017

⁵⁴ Wawancara dengan ibu sinta selaku *custumor service* di BPRS Metro Madani KCP

Untuk Selanjutnya jika nasabah ingin menabung Minimal menabung sebesar Rp.10.000 (sepuluh ribu rupiah) dalam setiap bulannya. Tabungan walimah juga memberikan nisbah bagi hasil untuk nasabah yang cukup menarik setiap bulannya, selain itu pencairan tabungan walimah bisa dilakukan sesuai waktu yang di sepakati. Adapun untuk bagi hasil setiap bulan dapat dimasukkan ke rekening nasabah yang ada di BPRS Metro Madani dimana keamanan uang anda dijamin oleh LPS sampai dengan 2 milyar rupiah.

Setiap bank mempunyai ciri khas masing-masing dalam setiap memberikan fasilitas dan pelayananya, dengan fasilitas dan pelayanan memberikan pengaruh terhadap setiap nasabah, akankah nasabah puas atau tidak puas dengan pelayanan yang ada, maka dari itu BPRS Metro Madani di harapkan mampu mempertahankan kualitas pelayanan kepada nasabah dan memberikan fasilitas yang memudahkan nasabah dalam bertransaksi, karena masyarakat sendiri akan menilai kualitas pelayanan dan fasilitas yang akan berpengaruh pada minat nasabah dalam menggunakan produk yang di tawarkan. Dengan kemudahan yang di berikan BPRS Metro Madani, di harapkan masyarakat lebih berminat menjadi nasabah khususnya produk tabungan walimah.

c. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Tabungan Walimah Di BPRS Metro Madani KCP Metro

Minat nasabah adalah suatu kecenderungan untuk menggunakan suatu produk atau jasa yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya.

Minat nasabah akan sangat mempengaruhi terhadap tingkat keberhasilan produk/jasa yang di keluarkan oleh bank. Selain itu minat nasabah akan suatu produk/jasa dapat juga di jadikan alternatif oleh pihak bank untuk membuat trobosan dan inovasi baru dan bentuk pelayanan kepada masyarakat.

Menurut ibu Rita Mailinda selaku kepala bagian marketing, ada beberapa faktor yang mempengaruhi minat nasabah terhadap tabungan walimah, faktor yang mempengaruhinya adalah keinginan yang kuat nasabah untuk memiliki tabungan walimah sebagai salah satu alternatif untuk merencanakan keuangan dini demi terselenggarakannya prosesi acara pesta pernikahan dan perencanaan kehidupan setelah menikah.⁵⁵

Faktor keinginan ini timbul karna suatu kebutuhan yang sangat di perlukan. Keinginan mempersiapkan biaya pernikahan, dan merencanakan biaya operasinal secara dini. Dengan adanya tabungan walimah seseorang dengan mudah mengatur dan merencanakan resepsi pernikahan lebih efektif dan efisien dan tentu saja perisapan dana pun akan lebih matang.

Faktor sosial ekonomi juga berpengaruh pada minat nasabah terhadap tabungan walimah. Seseorang yang mempunyai ekonomi tinggi akan lebih mudah mencapai apa yang di inginkan. Berbeda dengan seseorang yang mempunyai sosial ekonomi rendah mereka akan berusaha lebih keras untuk merealisasikan keinginanya. sama halnya dengan kebutuhan seperti keinginan untuk menikah. Seseorang yang mempunyai

⁵⁵Wawancara dengan ibu Rita Mailinda selaku kepala bagian marketing di BPRS Metro Madani KCP Metro

sosial ekonomi rendah akan lebih tertarik dan berminat untuk menyiapkan persiapan menikah seperti menyelipkan sedikit dana dari pendapatannya setiap bulan untuk menyelenggarakan resepsi pernikahan seperti menabung di BPRS Metro Madani dengan produk tabungan walimah untuk meringankan dan membantu nasabah dalam mewujudkan pernikahan sesuai dengan harapan.

Faktor lain yang mempengaruhi minat nasabah terhadap tabungan walimah adalah jenis kelamin, setiap kebutuhan antara wanita dan laki-laki berbeda, di dalam lingkungan kehidupan masyarakat seorang laki-laki cenderung mengeluarkan biaya lebih banyak untuk persiapan pernikahan dari pada seorang perempuan, laki-laki harus mengeluarkan biaya untuk menyelenggarakan acara seperti lamaran, seserahan, dan juga mahar yang akan di berikan untuk perempuan. Dalam hal ini menumbuhkan minat seseorang untuk menyalurkan pendapatnya yang di peroleh guna di simpan dalam bentuk tabungan. Tabungan ini lah yang akan di gunakan untuk membiayai semua persiapan pernikahan yang akan di selenggarakan.

Faktor yang selanjutnya adalah ketertarikan nasabah untuk menggunakan produk tabungan walimah karna kerabat atau pun teman yang menggunakan produk tabungan walimah ini, tabungan walimah yang sesuai dengan kebutuhan nasabah membuat nasabah berkeinginan juga untuk menggunakan produk ini.

Faktor ketertarikan yang timbul karena melihat teman atau kerabat telah menggunakan produk walimah juga mampu menjadikan nasabah

mejadi perantara untuk menarik minat nasabah lain. Hal ini dapat terjadi karena secara otomatis nasabah akan merekomendasikan hal hal yang positif tentang produk walimah kepada orang lain yang berpotensi menjadi calon nasabah. selain itu, ada kecenderungan untuk merekomendasikan hal hal positif yang di dapat dari menggunakan produk walimah pada BPRS Metro Madani KCP Metro. Keyakinan nasabah akan kinerja dan kualitas layanan yang di berikan oleh BPRS Metro Madani menjadikan nasabah tertarik untuk membuka tabungan walimah di BPRS Metro Madani.

Menurut ibu Rita Mailinda juga menambahkan dana yang terkumpul dari tabungan walimah ini bisa juga untuk modal dalam berumah tangga, selain untuk prosesi acara pernikahan nasabah juga bisa memanfaatkan tabungan ini untuk modal usaha atau untuk di alokasikan ke hal hal yang lebih bermanfaat.⁵⁶

Dari hasil wawancara dengan berbagai pihak dan hasil penelitian selain faktor-faktor tersebut ada beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah terhadap tabungan walimah lainnya seperti halnya bagi hasil, bagi hasil merupakan pembagian keuntungan antara pihak *shahibul maal* dan juga *mudharib* dimana dalam tabungan walimah ini nasabah bisa menikmati bagi hasil setiap bulannya sesuai kesepakatan yang di sepakati. Sehingga selain menabung nasabah juga mendapatkan keuntungan berupa nisbah bagi hasil. Ini merupakan keunggulan dari

⁵⁶Wawancara dengan ibu Rita Mailinda selaku kepala bagian marketing di BPRS Metro Madani KCP Metro

tabungan walimah dimana tabungan ini termasuk dalam tabungan yang berprinsip *al-mudharabah*.

Selanjutnya adalah faktor pengetahuan, dan pengalaman, banyaknya keunggulan dan manfaat tabungan walimah menarik masyarakat menggunakan produk tersebut untuk di jadikan kepercayaan tabungan yang bermanfaat bagi nasabah. Pentingnya peranan tabungan dalam kehidupan di masa sekarang ini tabungan walimah memberikan solusi bagi para masyarakat.

Menurut teori yang di kemukan oleh kasmir seperti teori lokasi, teori pelayanan, teori religius stimulan, teori reputasi dan teori bagi hasil merupakan faktor kuat dalam menimbulkan minat nasabah terhadap tabungan walimah pasalnya BPRS Metro Madani yang berpusat di kota metro memudahkan para masyarakat mudah menjangkau .letak dari BPRS metro madani, BPRS Metro Madani menggunakan prinsip syariah dan memberikan kepercayaan, pelayanan yang mengutamakan kenyamanan para nasabah, menjadikan masyarakat tertarik untk menggunakan produk-produk di BPRS Metro Madani.

Selain itu ada beberapa faktor-faktor ketidak minatan masyarakat terhadap tabungan walimah, seperti faktor usia, faktor kegemaran dan faktor keyakinan. Seseorang yang sudah memasuki usia lanjut tidak akan tertarik dengan tabungan walimah ini dikarenakan tabungan walimah ini hanya di khususkan untuk kalangan remaja hingga dewasa yang sedang merencanakan pernikahanya, sedangkan seseorang yang memasuki usia

lanjut di pastikan sudah menjalin hubungan pernikahan. Selain faktor usia, Seseorang yang tidak gemar menabung karena kebiasaan boros akan sulit menisihkan dananya hanya sekedar untuk menyimpan dananya di bank dan faktor yang terahir adalah keadaan dimana seseorang tidak yakin bisa menisihkan sebagian uang yang di peroleh setiap bulannya karena kondisi ekonomi yang cenderung lebih rendah.

BPRS Metro Madani sebagai perusahaan yang bergerak di bidang jasa memang harus memahami apa yang menjadi kebutuhan masyarakat di sekitarnya, untuk mengetahui kebutuhan apa yang di inginkan masyarakat bisa di lihat dari kebiasaan masyarakat di sekitar kita dan dengan cara menanyakan langsung kepada calon-calon nasabah apa yang menjadi kebutuhan calon nasabah saat ini. Dengan mengetahui apa yang menjadi Kebutuhan calon nasabah, mempermudah pihak perusahaan jasa seperti BPRS Metro Madani memberikan produk sesuai dengan apa yang diinginkan calon nasabah. Sebagai Bank Pembiayaan Rakyat Syariah BPRS Metro madani mampu memberikan berbagai farian produk yang akan di nikmati setiap calon nasabah.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang sudah di jelaskan dari hasil penelitian pada BPRS Metro Madani KCP Metro maka dapat di ambil kesimpulan sebagai berikut :

Dari kalangan muda dapat menyadari bahwa sangatlah penting peran tabungan walimah untuk rencana terselenggaranya acara resepsi pernikahan yang di inginkan, dan tabungan walimah juga dapat di manfaatkan untuk modal berumah tangga atau untuk di manfaatkan ke hal hal yang lebih positif seperti membuka usaha.

Adapun beberapa faktor yang mendukung untuk menarik minat calon nasabah adalah kesadaran kalangan muda bahwa tabungan walimah itu penting demi tercapainya suatu rencana yang di inginkan dan faktor lainnya adalah pengaruh lingkungan orang-orang sekitar yang mengarahkan untuk menggunakan tabungan walimah.

B. Saran

1. Perlunya promosi dan sosialisasi langsung kepada masyarakat atau calon nasabah yang merupakan cara untuk lebih berminat lagi terhadap tabungan pernikahan..

2. Bagi kalangan muda ada baiknya mempersiapkan dana yang cukup untuk menyelenggarakan prosesi resepsi pernikahan dan dana setelah menikah
3. Di masa mendatang di harapkan BPRS Metro Madani mampu mengeluarkan produk-produk yang sesuai dengan kebutuhan calon nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

- A Karim, Adiwarmanto. 2003. *Bank : Analisis Fiqih Dan Keuangan*, Jakarta: PT Grafindo Pustaka.
- Arif, M. Nur Rianto Al. 2012. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: PT Alfabeta.
- Adi, Rianto. 2004. *Metodologi Penelitian Social Dan Hukum*. Jakarta: Grani.
- Antonio, Syafi'i. 2001. *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani.
- Azwar, Saifudin. 1999. *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta:Pustaka Pelajar Offset.
- Aslichati, Lilik, Dkk. 2010. *Metodologi Penelitian Social*. Jakarta: Universitas Terbuka.
- Bungin, Burhan. 2001. *Metodologi Penelitian Social: Format-Format Kuantitatif Dan Kualitatif*. Surabaya, Airlangga University Press.
- Departemen Pendidikan Nasional. 2005. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Fahmi, Irham. 2014. *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya, Teori Dan Aplikasi*. Bandung: Alfabeta.
- Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Jundiani. 2009. *Hukum Perbankan Syariah Di Indonesia*. Malang: UIN-Malang Press.
- Jdaslim, Saladin. 1994. *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran Bank*. Jakarta: CV Rajawali
- Kasmir. 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta. Rajawali Pers.
- Kasmir. 2005. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana.
- Komarudin. 1994. *Kamus Perbankan*. Jakarta: CV Rajawali.
- Kotler, Philip Dan Keller, Kevin Lane. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga

- Kotler, Philip. 1997. *Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Implementasi, Dan Control Jilid*. Jakarta: Prenhalindo.
- Kotler, Philip. 2002. *Manajemen Pemasaran I*. Edisi Milenium: Jakarta Prehanlindo
- M Moeliono, Anton, Dkk. 1999. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka.
- Muhammad. 2014. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Muhammad. 2008. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*. Jakarta: PT Raja Grafindo.
- Pertawaatmadja, Karnaen Dan Antonio, Syafi'i. 1992. *Apa Dan Bagaimana Bank Islam*. Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf.
- Prasetijo, Ristiyanti Dan Ihalauw, John J.O.I. 2005. *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: Andi.
- Poerwadarminta. 2007. *Kamus Umum Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Rahmawaty, Anita. 2008. *Analisis Pemicu Perbedaan Motivasi Nasabah Berafiliasi Antara Bank Konvensional Dan Bank Syariah Di Semarang, Kumpulan Makalah Acis "Penguatan Peran Perguruan Tinggi Agama Islam Dalam Meningkatkan Daya Saing Bangsa"*, Palembang.
- Rivai, Veithzal . 2010. *Islamic Banking Sebuah Teori, Konsep Dan Aplikasi*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Sedyana. 1995. *Perilaku Konsumen*. Bandung: Presko.
- Sinungan, Moch Darsyah. 1990. *Manajemen Dana Bank*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Sumitro, Warkum. 2004. *Asas-Asas Perbankan Islam Dan Lembaga-Lembaga Terkait*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Suryani, Tatik. 2012. *Perilaku Konsumen Implikasi Pada Strategi Pemasaran*. Jakarta: Graham Ilmu.
- Subagyo, Joko. 2011. *Metodologi Penelitian Dalam Teori Dan Praktik*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif Dan R & D*. Bandung: Alfabeta.

Sucipto, Agus. 2011 *Studi Kelayakan Bisnis; Analisis Integratif Dan Studi Kasus*, Uin-Maliki Press.

_____.2011. *Studi Kelayakan Bisnis*, Malang, UIN-Maliki Press.

Shaleh, Abdul Rahman Dan Wahab, Muhid Abdul, 2004. *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*, Jakarta: Kencana.

Usman, Husani dan Akbar, Purnomo Setiady. 2003. *Metodologi Penelitian Social*. Jakarta: Bumi Aksara.

Wangsawidjaja. 2012. *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Pembiayaan Mikro Madani 

1. Pembiayaan mikro Madani Plafond mulai dari Rp 500.000,- (Lima Ratus Ribu Rupiah S/d Rp 25.000.000 (Dua Puluh Lima Juta Rupiah). Baik secara Perorangan atau Kelompok

Persyaratan	Perorangan	Lembaga
1. Mengisi aplikasi Pembiayaan	✓	✓
2. Fotocopy KTP suami & istri	✓	
3. Fotocopy kartu keluarga	✓	
4. Fotocopy Siup, TDP Akta Pendirian		✓
5. Fotocopy Surat Nikah	✓	
6. Fotocopy Jaminan	✓	✓
7. Fotocopy Slip Gaji / Penghasilan	✓	
8. Fotocopy KTP Pengurus		✓
9. NPWP (Pembiayaan diatas 50 Jt)	✓	✓
10. Rencana Anggaran Belanja yang akan dibeli ditanda tangani oleh nasabah		
2. > Rp. 25 Jt Kecuali persyaratan diatas, usaha minimal telah berjalan 2 tahun. Izin usaha/surat keterangan usaha dari instansi yang berwenang. Angsuran sesuai dengan kesepakatan. NPWP terutama yang berbadan hukum		

**Untuk Informasi Lebih Lanjut, Kunjungi Kantor Pusat
Maupun Kantor Cabang Terdekat**

Kantor Cabang

- Kantor Cabang Unit II Tulang Bawang**
Jl. Lintas Timur Unit II Banjar Agung, Tulang Bawang Lampung
Tlp/Fax 0726-750601
- Kantor Cabang Kalirejo**
Jl. Jendral Sudirman Pasar Kalirejo Lampung Tengah Lampung.
Tlp/Fax 0729-370400
- Kantor Cabang Tulang Bawang Barat**
Jl. Jendral Sudirman Daya Murri Kec. Tumjajar Tulang Bawang.
Barat Lampung. Tlp 0724-3200016 Fax 0724-3200015
- Kantor Cabang Jati Mulyo**
Jl. Seropati No 99 Jati Mulyo Kec. Jati Agung Lampung
Selatan Lampung. Tlp 0721-8811920 Fax. 0721-8011918

Kantor Kas Metro
Jl. Kihajar Dewantara 15 A Kampus, Kota Metro
Tlp 0725-45332

Layanan Kas Metro
Jl. Sukarno Hatta No 42 16 C mulyojati Kota Metro
(RSU Muhammadiyah Metro)

Dalam Rangka Milad Ke 11

GEBYAR MADANI

Mewujudkan Impian Anda

Laptop Madani 

Otomotif 

GRAYA MADANI
MEMBANGUN & MERENOVASI

INVESTASI  

BANK SYARIAH METRO MADANI
Bank Pembiayaan Rakyat Syariah 

Kantor Pusat :
Jl. Diponegoro No. 05 Metro Pusat, Kota Metro - Lampung
Tlp. (0725) 44365, Facs. (0725) 49669
Email : bprsmetrokadani@gmail.com

GEBYAR MADANI

Syarat Mudah

1. Foto Copy KTP Suami & istri.
2. Foto Copy Kartu Keluarga.
3. Pas Foto Warna Suami & istri 4X6 2 lembar.
4. Foto copy Surat Nikah/Cerai.
5. Foto copy Rekening Listrik, Telpon dan PAM.
6. SK Dinas & surat keterangan Bekerja.
7. Surat Rekomendasi dari Pimpinan Tempat Bekerja.
8. Foto Copy Slip Gaji Terakhir.

Hubungi Kami

BANK SYARIAH
METRO MADANI
Untuk Informasi Lebih Lanjut, Kunjungi Kantor Pusat
Maupun Kantor Cabang Terdekat

Kantor Cabang

1. Kantor Cabang Unit II Tulang Bawang
Jl. Lintas Timur Unit II Banjar Agung, Tulang Bawang Lampung.
Tlp/Fax 0726-750601
2. Kantor Cabang Kalirejo
Jl. Jendral Sudirman Pasar Kalirejo Lampung Tengah Lampung.
Tlp/Fax 0729-370400
3. Kantor Cabang Tulang Bawang Barat
Jl. Jendral Sudirman Daya Murni Kec. Tumijajar Tulang Bawang
Barat Lampung. Tlp 0724-3200016 Fax 0724-3200015
4. Kantor Cabang Jati Mulyo
Jl. Senapati No 99 Jati Mulyo Kec. Jati Agung, Lampung
Selatan Lampung, Tlp 0721-8811920 Fax 0721-8011918

Kantor Kas Metro
Jl. Kihajar Dewantara 15 A Kampus, Kota Metro
Tlp 0725 45332

Layanan Kas Metro
Jl. Sukarno Hatta No 42 16 C mulyojati Kota Metro
(RSU Muhammadiyah Metro)

BANK SYARIAH
METRO MADANI
Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

Pembiayaan Mikro Madani

Mitra Memajukan Usaha Anda

**Peternakan
Pertanian
Property
Kontraktor
Retail & perdagangan**

Syarat
Mudah,
Cepat &
Tepat

Hubungi Aja...

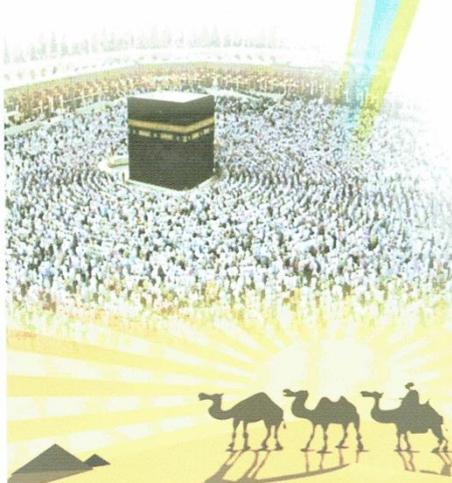
Bank Syariah Metro Madani

Bank Pembiayaan Syariah Metro Madani menyediakan layanan pembiayaan untuk modal kerja, investasi, maupun konsumtif yang dikelola secara Syariah sehingga lebih menentramkan karena terhindar dari transaksi ribawi dan berdasarkan prinsip keadilan.

Kantor Pusat :
Jl. Diponegoro No. 05 Metro Pusat, Kota Metro - Lampung
Tlp. (0725) 44365, Facs. (0725) 49669
Email : bprsmetroadani@gmail.com



**Layanan
Pengurusan Haji &
Talangan Pelunasan BPIH**
(Biaya Perjalanan Ibadah Haji)



**Memudahkan
Ibadah Haji Anda**

Kantor Pusat :
Jl. Diponegoro No. 05 Metro Pusat, Kota Metro - Lampung
Tlp. (0725) 44365, Facs. (0725) 49669
Email : bprsmetromadani@gmail.com

DEPOSITO INVESTASI MUDHARABAH



*Memberi pelayanan terbaik untuk
kemaslahatan berkeadilan.*



Kantor Pusat :
Jl. Diponegoro No. 5 Metro Pusat,
Kota Metro - Lampung
Telp. : 0725 - 44365 Facs. : 0725 - 49669
email : bprsmetromadani@gmail.com

DEPOSITO INVESTASI MUDHARABAH

Adalah investasi berdasarkan prinsip Mudharabah al Muthlaqoh dengan jangka waktu 1, 3, 6 dan 12 bulan. Dana Anda akan dikelola secara optimal untuk membiayai usaha produktif.

Manfaat :

1. Bagi hasil yang menguntungkan sesuai porsi (nisbah) yang disepakati, ditransfer otomatis ke rekening tabungan anda.
2. Dapat diperpanjang otomatis (ARO).
3. Dapat dijadikan agunan pembiayaan.

Setoran awal mulai Rp. 1.000.000,-

Persyaratan :

Bagi perorangan : Fotocopy KTP/Kartu identitas lainnya

Bagi Lembaga : Fotocopy Anggaran Dasar
Fotocopy KTP Pengurus

Informasi lebih lanjut, kunjungi Bank Syariah Metro Madani terdekat atau hubungi :

Kantor Cabang :

1. Jl. Lintas Timur Unit 2 Banjar Agung, Tulang Bawang
Telp./Facs. : 0726-750601
2. Jl. Jend. Sudirman Pasar Kalirejo, Kalirejo, Lampung Tengah
Telp./Facs. : 0729-370400
3. Jl. Jend. Sudirman Kel. Daya Murni, Kec. Tumijajar, Tulang Bawang Barat
Telp./Facs. : 0724-3200015
4. Jl. P. Senopati No. 99 Jati Mulyo Kec. Jati Agung, Lampung Selatan
Telp. : 0721-8011920 Facs. : 0721-8011918

Layanan Kas :

Jl. Soekarno Hatta No.42 Mulyojati 16C Kota Metro



**Mewujudkan Ibadah
Haji & Umrah Anda**

**PT. BPRS Metro Madani Melayani
Pembiayaan Talangan Haji**

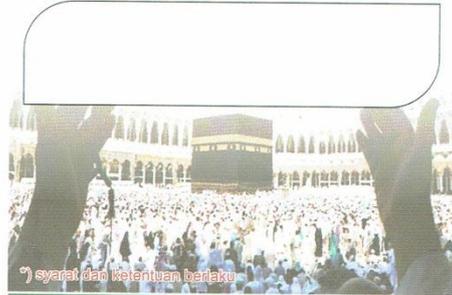
Syarat Mudah*)

- Setoran Awal Rp 200.000,- (Dua Ratus Ribu Rupiah)
- Materai 5 Lembar
- Pas Photo 80% Khusus Haji
3x4 5 Lembar & 4x6 1 Lembar
- Pengisian Aplikasi
- Membayar Ujroh Bank

**Pembiayaan
s/d Rp. 25.Jt**

Akad Qordh & Ijarah

**Untuk Informasi Lebih Lanjut, Kunjungi Kantor Pusat
Maupun Kantor Cabang Terdekat**



*) syarat dan ketentuan berlaku



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) JURAI SIWO METRO
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jl. Ki Hajar Dewantara 15 A Kota Metro Telp. (0725) 41507

Nomor : Sti.06/J-SY/PP.00.9/0610/2016
 Lampiran : -
 Perihal : **Pembimbing Tugas Akhir**

Metro, 29 April 2016

Kepada Yth:

1. Dra. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag
2. Elfa Murdiana, M.Hum.

di -

Metro

Assalamu 'alaikum wr.wb.

Untuk membantu mahasiswa dalam penyusunan Tugas Akhir, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II Tugas Akhir mahasiswa :

Nama : Retno Triana Dewi
 NPM : 13110638
 Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam
 Prodi : D3-Perbankan Syariah (D3-PBS)
 Judul : Minat Nasabah Terhadap Tabungan Pernikahan Pada Pt Bprs Metro Madani KCP 16C Metro

Dengan ketentuan :

- 1 Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan Out Line sampai selesai Tugas Akhir:
 - a Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Tugas Akhir setelah pembimbing II mengoreksi.
 - b Pembimbing II, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Tugas Akhir, sebelum ke Pembimbing I.
- 2 Waktu penyelesaian Tugas Akhir maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
- 3 Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang dikeluarkan oleh STAIN Jurai Siwo Metro tahun 2013
- 4 Banyaknya halaman Tugas Akhir antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
 - a Pendahuluan ± 2/6 bagian.
 - b Isi ± 3/6 bagian.
 - c Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum wr.wb.

Ketua Jurusan,

 Siti Nurjanah, S.Ag.,MH
 NIP.1197206111998032001



**KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)
JURAI SIWO METRO**

Jl. Ki Hajar Dewantara 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Website: www.stainmetro.ac.id, e-mail: stainjusi@stainmetro.ac.id

Nomor : Sti.06/K.1/TL.00/0502/2017
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
PIMPINAN BPRS METRO
MADANI
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: Sti.13/K.1/TL.01/0501/2017, tanggal 26 Januari 2016 atas nama saudara:

Nama : **RETNO TRIANA DEWI**
NPM : 13110638
Semester : 8 (Delapan)
Program Studi : Perbankan Syari'ah (D-III) (D3-PBS)

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di BPRS METRO MADANI, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "Minat Nasabah Terhadap Tabungan Walimah Di BPRS Metro Madani KCP Metro".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 26 Januari 2016
Wakil Ketua I,


Husnul Fatarib, Ph.D
NIP 197401041999031004



**KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)
JURAI SIWO METRO**

Jl. Ki Hajar Dewantara 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Website: www.stainmetro.ac.id, e-mail: stainjusi@stainmetro.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: Sti.06/K.1/TL.00/0501/2017

Wakil Ketua I Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Jurai Siwo Metro, Menugaskan Kepada Saudara:

Nama : **RETNO TRIANA DEWI**
NPM : 13110638
Semester : 8 (Delapan)
Program Studi : Perbankan Syari'ah (D-III) (D3-PBS)

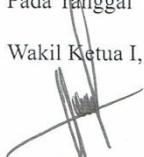
- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di BPRS METRO MADANI, guna mengumpulkan data (bahan-bahan dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "Minat Nasabah Terhadap Tabungan Walimah Di BPRS Metro Madani KCP Metro".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Mengetahui,
Pejabat Setempat

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 26 Januari 2016

Wakil Ketua I,


Husnul Fatarib, Ph.D
NIP 197401041999031004/



**BANK SYARIAH
METRO MADANI**
Bank Pembiayaan Rakyat Syariah



Metro, 10 Jumadil Awal 1438 H
07 Februari 2017

Nomor : 199/02/Dir-MM/II/2017
Lamp. : -

Kepada Yth,
Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri
(STAIN) Jurai Siwo Metro
Jl. Ki Hajar Dewantara 15A
Kota Metro

Perihal : **Konfirmasi Izin Research**

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Teriring salam dan doa, semoga Saudara berserta jajaran dalam menjalankan aktivitas sehari-hari senantiasa dalam lindungan dan bimbingan ALLAH SWT. Shalawat dan salam senantiasa tercurah kepada junjungan Nabi Muhammad SAW, sahabat, keluarga serta ummatnya.

Memperhatikan surat Saudara dengan surat nomor : Sti.06/K.1/TL.00/0502/2017 tanggal 26 Januari 2017 perihal "Izin Research" dalam rangka penyusunan dan penyelesaian skripsi / tugas akhir dengan judul "*Minat Nasabah Terhadap Tabungan Walimah Di BPRS Metro Madani KCP Metro*", pada prinsipnya PT. BPR Syariah Metro Madani tidak berkeberatan dan bersedia memberikan kesempatan untuk dapat melaksanakan Riset / Penelitian di PT. BPR Syariah Metro Madani kepada mahasiswa sebagai berikut :

No	Nama Mahasiswa	NPM	L/P	Program Study
1	RetnD'Triana Dewi	13110638	P	Perbankan Syariah'ah (D-III)

Perlu kami sampaikan selama pelaksanaan riset/penelitian, agar mahasiswa riset/penelitian dapat mematuhi tata tertib/peraturan yang berlaku serta dapat menjaga rahasia Perusahaan. Setelah penyelesaian skripsi / tugas akhir, ybs agar menyampaikan *copy* skripsi / tugas akhir 1 (satu) buku kepada PT. BPRS Metro Madani.

Demikian kami sampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

PT. BPR Syariah Metro Madani
Kantor Pusat Metro



Suhartono Niti Prawiro
Direktur

Kantor Pusat : Jl. Diponegoro No.5 Metro Pusat, Kota Metro-Lampung Telp.0725-44365 Facs.0725-49669
e-mail : bprsmetroadani@gmail.com
Kantor Kas Metro : Jl. Ki.Hajar Dewantara 15a Kampus, Kota Metro-Lampung Telp.0725-45332
Layanan Kas : Jl. Soekarno Hatta No.42 16c Mulyojati, Kota Metro-Lampung (RSU Muhammadiyah Metro)
Kantor Cabang Unit II : Jl. Lintas Timur Unit 2 Banjar Agung, Tulang Bawang-Lampung Telp/Facs.0726-750601
Kantor Cabang Kalirejo: Jl. Jend. Sudirman Pasar Kalirejo, Kalirejo, Lampung Tengah-Lampung Telp/Facs.0729-370400
Kantor Cabang Tulang Bawang Barat : Jl. Jend.Sudirman Daya Murni Kec.Tumijajar, Tulang Bawang Barat-Lampung Telp.0724-3200016 Facs.0724-3200015
Kantor Cabang Jati Mulyo : Jl. Senopati No.99 Jati Mulyo Kec. Jati Agung, Lampung Selatan-Lampung Telp.0721-8011920 Facs. 0721-8011918

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Penulis lahir di Bumi Jaya pada tanggal 07 november 1995, dari pasangan Bapak Sukadi dan Ibu Suyati, penulis merupakan anak ketiga dari tiga bersaudara.



Penulis menyelesaikan pendidikan TK Darma Wanita Abung Timur pada tahun 2000 dan lulus tahun 2001. Kemudian penulis melanjutkan Pendidikan Sekolah Dasar di SD N. 02 Abung Surakarta pada tahun 2001 dan lulus pada tahun 2007, kemudia penulis melanjutkan pendidikan Sekolah Menengah Atas di SMP N 02 Abung Surakarta pada tahun 2007 dan lulus pada tahun 2010. kemudian penulis melanjutkan pendidikan di Madrasah Aliyah Negeri (MAN) 01 Tulang Bawang Barat pada tahun 2010 dan lulus pada tahun 2013. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan di institut agama isla negeri dengan jurusan DIII perbankan syariah