

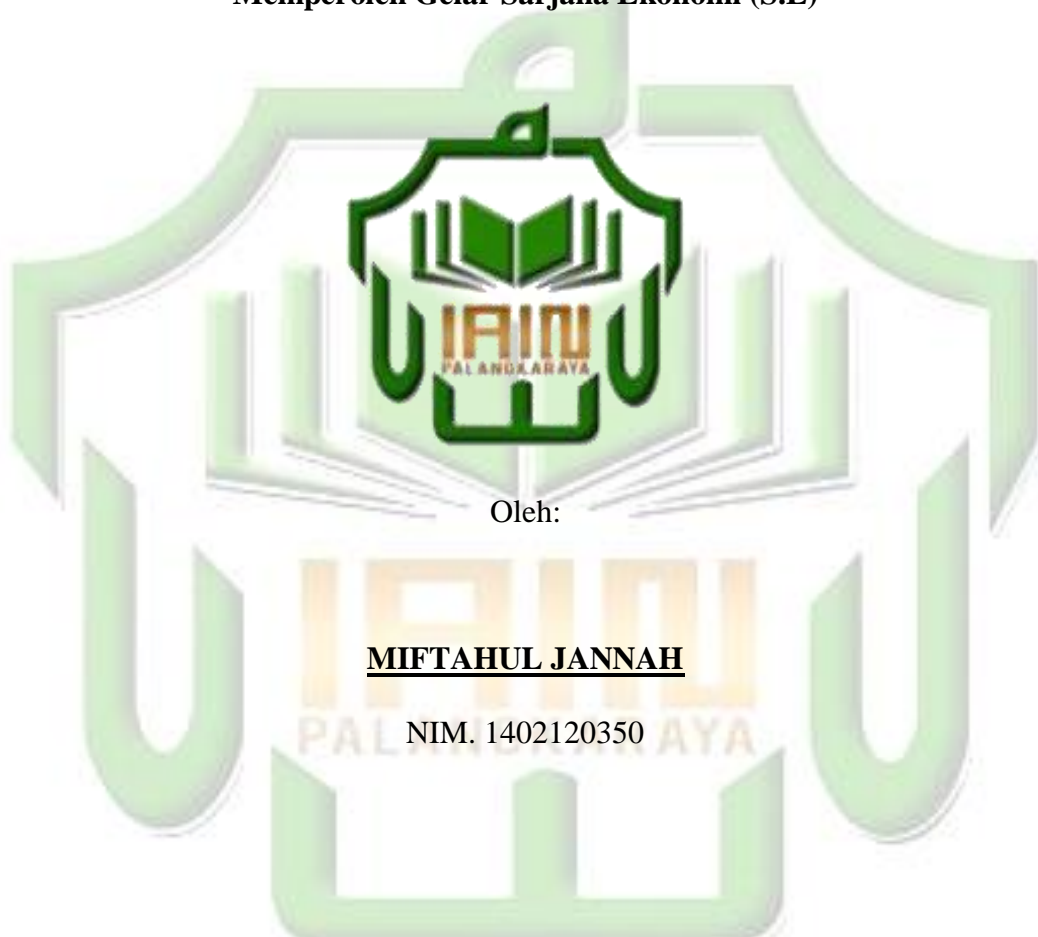
PREFERENSI MASYARAKAT KUALA PEMBUANG

PADA Baitul Mal wa *Tamwil* DAARUSSALAM

SKRIPSI

Diajukan untuk Melengkapi dan Memenuhi Syarat

Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



Oleh:

MIFTAHUL JANNAH

NIM. 1402120350

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALANGKARAYA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

JURUSAN EKONOMI ISLAM

PRODI EKONOMI SYARIAH

TAHUN 2019 M/1441 H

PERSETUJUAN SKRIPSI

JUDUL : **PREFERENSI MASYARAKAT KUALA
PEMBUANG PADA *Baitul Mal* wa *Tamwil*
DAARUSSALAM**

NAMA : Miftahul Jannah

NIM : 1402120350

FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

JURUSAN : EKONOMI ISLAM

PROGRAM STUDI : EKONOMI SYARIAH

JENJANG : STRATA SATU (S1)

Palangka Raya, Oktober 2019

Menyetujui

Pembimbing I



Dra. Hj. Rahmaniar, M.Si

NIP. 195406301981032001

Pembimbing II



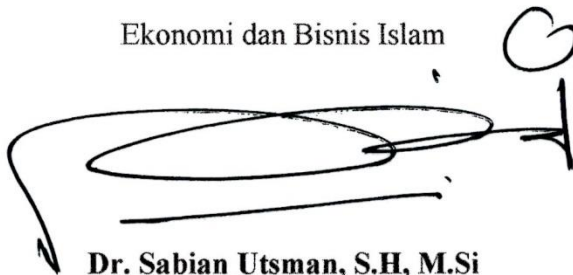
Nur Fuadi Rahman, M.Pd

NIP. 198809252016092622

Mengetahui

Dekan Fakultas

Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Sabian Utsman, S.H, M.Si

NIP.196311091992031004

Ketua Jurusan

Ekonomi Islam



Enriko Tedja S., M.S.I

NIP.198403212011011012

NOTA DINAS

Hal : **Mohon Diuji Skripsi**

Palangka Raya, Oktober 2019

Saudari Miftahul Jannah

Kepada

Yth, Ketua Panitia Ujian Skripsi

IAIN Palangka Raya

Di-

Palangka Raya

Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Setelah membaca, memeriksa dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa Skripsi saudara :

Nama : Miftahul Jannah

NIM : 1402120350

Judul : **PREFERENSI MASYARAKAT KUALA
PEMBUANG PADA *Baitul Mal wa Tamwil*
DAARUSSALAM**

Sudah dapat diujikan untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada program studi Ekonomi Syari'ah, Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya.

Demikian atas perhatiannya diucapkan terimakasih.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakat

Pembimbing I



Dra. Hj. Rahmaniar, M.SI

NIP. 195406301981032001

Pembimbing II



Nur Fuadi Rahman, M.Pd

NIP. 198809252016092622

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul **PREFERENSI MASYARAKAT KUALA PEMBUANG PADA *Baitul Mal wa Tamwil* DAARUSSALAM** oleh Miftahul Jannah NIM : 1402120350 telah *dimunaqasyahkan* Tim *Munaqasyah* Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya Pada :

Hari : Jumat

Tanggal : 25-Oktober-2019

Palangka Raya, 05 November 2019

Tim Penguji

1. Dr. Syarifuddin, M.Ag
Ketua Sidang

(.....)

2. Ali Sadikin, M.Si
Penguji Utama/I

(.....)

3. Dra. Hj. Rahmaniar, M.SI
Penguji II

(.....)

4. Nur Fuadi Rahman, M.Pd
Sekretaris Sidang

(.....)

Dekan Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Sabian Utsman, S.H, M.Si

NIP.196311091992031004

PREFERENSI MASYARAKAT KUALA PEMBUANG
PADA *Baitul Mal wa Tamwil* DAARUSSALAM

ABSTRAK

Oleh MIFTAHUL JANNAH

Saat ini banyak koperasi yang ada di Kuala Pembuang, ada koperasi konvensional ada juga koperasi syariah yang menggunakan akad Islami yaitu *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT). Di Kuala Pembuang BMT mampu menarik minat masyarakat Kuala Pembuang untuk menabung atau pun melakukan transaksi lainnya mengalahkan koperasi yang ada di Kuala Pembuang. Banyak dari mereka saat ini berpaling dari perbankan atau dari koperasi yang ada berpindah ke BMT dikarenakan kemudahan dan kenyamanan yang diberikan oleh pihak BMT. Jadi penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana preferensi masyarakat terhadap *Baitul Mal wa Tamwil* di Kuala Pembuang. Dengan rumusan masalah: (1) Bagaimana Preferensi masyarakat terhadap BMT ? (2) Bagaimana preferensi masyarakat terhadap produk-produk di BMT Daarussalam ?

Penelitian ini merupakan penelitian yang berjenis kualitatif dengan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Adapun subjek pada penelitian ini yaitu masyarakat Kuala Pembuang dan pegawai yang ada di BMT Daarussalam. Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa penelitian untuk mengetahui preferensi masyarakat terhadap BMT sangat membantu dikarenakan sistem syariah yang di pakai oleh BMT, dan kemudahan dalam melakukan komunikasi kepada pegawai membuat masyarakat lebih nyaman untuk menabung dan bertransaksi di BMT dibandingkan ke koperasi atau perbankan yang ada. Dan preferensi masyarakat terhadap produk-produk yang ada di BMT Daarussalam juga sangat membantu dan menjawab semua kebutuhan masyarakat dan untuk mengembangkan usaha. Produk yang ditawarkan oleh BMT Daarussalam juga dapat mewujudkan keinginan masyarakat baik dalam hal pendidikan atau pun yang lainnya.

Kata kunci : Preferensi, Masyarakat Kuala Pembuang, BMT

ABSTRACT

By MIFTAHUL JANNAH

Currently, many cooperatives in Kuala Pembuang, no conventional cooperatives there are also cooperative use agreement contract sharia Islamic namely Baitul Mal wa Tamwil (BMT). In Kuala Pembuang BMT able to attract people of Kuala Pembuang to save or conduct other transactions diKuala beat the existing cooperative waster. Many of them are now turning away from perbank's or of the existing cooperative keBMT move due to the ease and convenience provided by the BMT. So this study aims to determine how the community's preference to BMT (Baitul Mal wa Tamwil) in Kuala waster. With the formulation of the problem: (1) How can the public preference to BMT? (2) How do people's preference for products in BMT Daarussalam?

This study is a qualitative manifold by using descriptive qualitative approach. The subjects in this study is the public Kuala Pembuang and existing employees diBMT Daarussalam. Data collection techniques by observation, interviews, and documentation.

Results from this study showed that research to know the preferences of society to BMT is very helpful because the Islamic system is in use by BMT, and ease of communication to make people more comfortable employees to save and transact diBMT compared keKoperasi or existing banking. And community preferences to the products that exist diBMT Daarussalam also very helpful and answered all the needs of the community and to develop usaha.Produk offered by BMT Daarussalam also can realize good wishes of the people in terms of education or the other.

Keywords : *Preferences, Kuala Pembuang Society, BMT*

KATA PENGANTAR



Assalamualaikum Wr.Wb

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang sudah melimpahkan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya kepada penulis sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi dengan judul **“Preferensi Masyarakat Kuala Pembuang Pada *Baitul Mal wa Tamwil Daarussalam*”** dengan lancar. Shalawat serta salam kepada Nabi Junjungan kita Nabi Muhammad SAW, beserta para keluarga dan sahabat serta pengikut beliau *illa yaumul qiyamah*.

Skripsi ini tiada lain untuk melengkapi salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Strata satu (S1). Penulis sangat bersyukur kepada para pihak yang sudah membantu untuk menyelesaikan skripsi ini walaupun masih banyak perbaikan selanjutnya, untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Khairil Anwar, M.Ag selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya.
2. Bapak Dr. Sabian Utsman, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di IAIN Palangka Raya.
3. Bapak Enriko Tedja S., M.S.I., selaku ketua Jurusan Ekonomi Islam di IAIN Palangka Raya.

4. Ibu Jelita, M.Si selaku dosen pembimbing akademik yang selalu menyemangati dan memberikan arahan dari awal masuk kuliah sampai dengan sekarang.
5. Ibunda Dra. Hj. Rahmaniar, M.SI sebagai dosen pembimbing I yang selalu bersedia meluangkan waktu yang banyak untuk memberikan kritik, saran, arahan, dan memberikan solusi untuk menyelesaikan skripsi selama penelitian ini berlangsung.
6. Bapak Nur Fuadi Rahman, M.Pd sebagai dosen pembimbing II yang juga selalu membimbing penulis dengan ikhlas meluangkan waktu untuk memberikan arahan, pikiran dan penjelasan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
7. Seluruh dosen dan staf di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya yang selalu menginspirasi dan memberikan ilmu pengetahuan kepada penulis selama menjalani perkuliahan dan membantu memberikan informasi terkait dengan penelitian.
8. Pimpinan BMT Daarussalam Kuala Pembuang dan masyarakat Kuala Pembuang yang telah membantu penulis dan telah bersedia diwawancarai oleh penulis untuk mengumpulkan informasi dan data-data untuk penelitian ini.
9. Ayah dan Ibu penulis yang telah memberikan dukungan materil dan selalu mendoakan keberhasilan dan keselamatan penulis selama menempuh pendidikan.

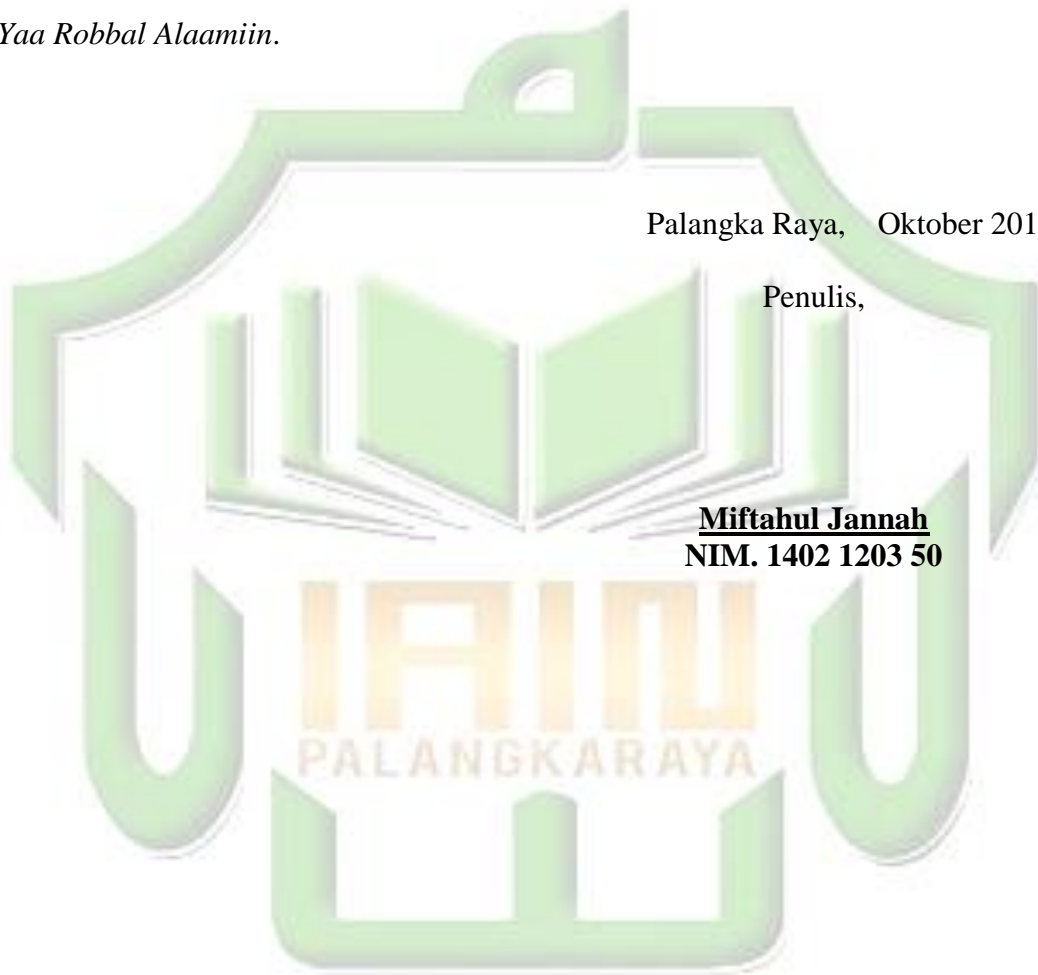
10. Semua teman-teman program studi Ekonomi Syariah angkatan 2014 dan 2015 yang telah memberikan semangat dan motivasi dalam penyelesaian skripsi ini.

Akhirnya penulis ucapkan kepada seluruh pihak yang turut membantu penulis dalam membuat skripsi ini semoga mendapat imbalan yang berlipat ganda dari Allah SWT. Semoga kiranya skripsi ini bermanfaat bagi kita semua. *Aamiin Yaa Robbal Alaamiin.*

Palangka Raya, Oktober 2019

Penulis,

Miftahul Jannah
NIM. 1402 1203 50



PERNYATAAN ORISINALITAS

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini dengan judul **“PREFERENSI MASYARAKAT KUALA PEMBUANG PADA Baitul Mal wa Tamwil DAARUSSALAM”** benar karya ilmiah saya sendiri dan bukan hasil menjiplak dari karya orang lain dengan cara yang tidak sesuai dengan etika keilmuan.

Jika dikemudian hari ditemukan adanya pelanggaran, maka saya siap menerima sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Palangka Raya, Oktober 2019

Yang Membuat Pernyataan



MIFTAHUL JANNAH

NIM. 1402120350

PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Sembah sujud serta syukur kepada Allah SWT. Tabutan cinta dan kasih sayang-Mu telah memberikanku kekuatan serta membekaliku dengan ilmu. Atas karunia serta kemudahan yang Engkau berikan akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan. Shalawat dan salam selalu terlimpahkan keharibaan junjungan kita Nabi Muhammad SAW.

Skripsi ini saya persembahkan kepada:

- Teruntuk Ayah dan Ibuku tercinta Muhammad Kursani dan Rusdaniah, ku persembahkan karya ini untuk kalian yang tiada hentinya selama ini selalu memberikan semangat, dorongan, nasihat, kasih sayang, serta do'a-do'a yang selalu terpanjatkan setiap saat demi kesuksesanku. Terima kasih atas semua kebaikan-kebaikan yang telah kalian berikan, semoga kebaikan kalian menjadi amal jariyah dan pahala.
- Terima kasih pula kepada adikku Rajif Rayhan Munjiri dan Rafa Azril Al Ghifari yang memberikan do'a, semangat serta motivasinya.
- Terimakasih kepada Orang Tua di rantauan Fahmi Akbar, dan Latifah untuk kalian yang tiada henti menolong dan memberikan semangat.
- Buat sahabatku, Wardah anwar dan Mitha Pusparani terima kasih untuk ,doa, waktu, dan memberikan semangat serta motivasi sehingga bisa menyelesaikan skripsi ini hingga selesai.
- Buat saudaraku diranntauan, Tim LHG Managenen ku ,terima kasih atas bantuan, do'a, nasihat, canda tawa, tangis dan semangat yang kalian berikan selama ini. Terima kasih telah memberikan warna-warni dalam hidupku.
- Buat teman akhir perjuanganku Yuliawan Santoso, Habibah Murtadha, Fahriyah, Khadijah, Hermawati terimakasih untuk semangat dan motivasi yang kalian berikan.
- Semua teman-teman Ekonomi Syariah angkatan 2014 dan 2015 terima kasih telah berbagi ilmunya dan semua kenangannya selama ini. Serta semua pihak yang sudah membantu selama penyelesaian skripsi ini saya ucapkan terima kasih sebesar-besarnya.

- *Juga kepada teman-teman saya yang kuliah di IAIN Palangka Raya kalian semua sudah saya anggap seperti saudara saya sendiri, banyak kenangan yang telah kita lewati bersama. Mudah-mudahan kita dapat selalu terjalin tali silaturahmi. Aamin*



PEDOMAN TRANSILTRASI ARAB-LATIN

Berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI No.158/1987 dan 0543/b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
أ	<i>Alif</i>	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	<i>Bā'</i>	B	be
ت	<i>Tā'</i>	T	te
ث	<i>Śā'</i>	Ś	es titik di atas
ج	<i>Jim</i>	J	Je
ح	<i>Hā'</i>	H .	ha titik di bawah
خ	<i>Khā'</i>	Kh	ka dan ha
د	<i>Dal</i>	D	de
ذ	<i>Żal</i>	Ż	zet titik di atas
ر	<i>Rā'</i>	R	er
ز	<i>Zai</i>	Z	zet
س	<i>Sīn</i>	S	es
ش	<i>Syīn</i>	Sy	es dan ye
ص	<i>Şād</i>	Ş	es titik di bawah
ض	<i>Dād</i>	d .	de titik di bawah
ط	<i>Tā'</i>	Ṭ	te titik di bawah
ظ	<i>Zā'</i>	Z .	zet titik di bawah
ع	<i>'Ayn</i>	... ' ...	koma terbalik (di atas)
غ	<i>Gayn</i>	G	ge

ف	<i>Fā'</i>	F	ef
ق	<i>Qāf</i>	Q	qi
ك	<i>Kāf</i>	K	ka
ل	<i>Lām</i>	L	el
م	<i>Mīm</i>	M	em
ن	<i>Nūn</i>	N	en
و	<i>Waw</i>	W	we
ه	<i>Hā'</i>	H	ha
ء	<i>Hamzah</i>	...'	apostrof
ي	<i>Yā</i>	Y	ye

B. Konsonan Rangkap Karena *tasydīd* Ditulis Rangkap:

متعاقدين	Ditulis	<i>muta'āqqidīn</i>
عدة	Ditulis	<i>'iddah</i>

C. *Tā' marbūtah* di Akhir Kata.

1. Bila dimatikan, ditulis h:

هبة	Ditulis	<i>Hibah</i>
جزية	Ditulis	<i>Jizyah</i>

(Ketentuan ini tidak diperlukan terhadap kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam Bahasa Indonesia seperti shalat, zakat, dan sebagainya, kecuali dikehendaki lafal aslinya).

2. Bila dihidupkan karena berangkaian dengan kata lain, ditulis t:

الهنمة	Ditulis	<i>ni'matullāh</i>
زكاة الفطر	Ditulis	<i>zakātul-fitri</i>

D. Vokal Pendek

اَ	Fathah	Ditulis	A
اِ	Kasrah	Ditulis	I
اُ	Dammah	Ditulis	U

E. Vokal Panjang:

Fathah + alif	Ditulis	Ā
جاهلية	Ditulis	<i>Jāhiliyyah</i>
Fathah + ya' mati	Ditulis	Ā
يسعي	Ditulis	<i>yas'ā</i>
Kasrah + ya' mati	Ditulis	Ī
مجيد	Ditulis	<i>Majīd</i>
Dammah + wawu mati	Ditulis	Ū
فروض	Ditulis	<i>Furūd</i>

F. Vokal Rangkap:

Fathah + ya' mati	Ditulis	Ai
بينكم	Ditulis	<i>Bainakum</i>
Fathah + wawu mati	Ditulis	Au
قول	Ditulis	<i>Qaul</i>

G. Vokal-vokal Pendek Yang Berurutan Dalam Satu Kata, Dipisahkan dengan Apostrof.

انتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
اعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>
لئن شكرتم	Ditulis	<i>la'in syakartum</i>

H. Kata Sandang Alif + Lām

1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القران	Ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
القياس	Ditulis	<i>al-Qiyās</i>

2. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf “l” (el) nya.

السماء	Ditulis	<i>as-Samā'</i>
الشمس	Ditulis	<i>asy-Syams</i>

I. Penulisan Kata-kata dalam Rangkaian Kalimat

Ditulis menurut penulisannya.

ذوى الفروض	Ditulis	<i>zawī al-furūd</i>
اهل السنة	Ditulis	<i>ahl as-Sunnah</i>

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
NOTA DINAS.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
PERNYATAAN ORISINILITAS	x
MOTTO	xi
PERSEMBAHAN.....	xii
PEDOMAN TRANSLITERASI	xiv
DAFTAR ISI.....	xviii
BAB IPENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penulisan	6
D. Kegunaan Penelitian.....	6
E. Sistematika Penulisan.....	7
BAB IIKAJIAN PUSTAKA.....	9
A. Penelitian Terdahulu	9
B. Landasan Teori	13
1. Teori Preferensi	13
2. Preferensi Masyarakat	20
3. Baitul Mal wa Tamwil (BMT)	25

C. Kerangka Berpikir	37
BAB III METODE PENELITIAN.....	40
A. Waktu dan Tempat Penelitian	40
B. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	41
C. Subjek dan Objek Penelitian	41
D. Pengabsahan Data	43
E. Teknik Pengumpulan Data.....	44
F. Teknik Analisis Data.....	46
BAB IV HASIL PENELITIAN	47
A. Gambaran Umum BMT Daarussalam.....	47
B. Penyajian Data.....	50
C. Analisis Data	64
1. Preferensi masyarakat Pada <i>Baitul Mal wa Tamwil</i> (BMT).....	64
2. Preferensi masyarakat terhadap produk-produk di BMT Daarussalam ...	69
BAB V PENUTUP.....	73
A. Kesimpulan.....	73
B. Saran.....	74
DAFTAR PUSTAKA	75
LAMPIRAN.....	77

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Jumlah Nasabah BMT Darussalam.....	4
Tabel 3.1 Persamaan dan Perbedaan Penelitian.....	11



DAFTAR BAGAN

Bagan 3.1 Kerangka Berpikir	39
-----------------------------------	----



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Lembaga keuangan secara umum adalah setiap perusahaan yang bergerak dibidang keuangan, menghimpun dana, menyalurkan dana, atau kedua-duanya. Lembaga keuangan dibagi menjadi dua yaitu lembaga keuangan perbankan dan lembaga keuangan non bank. Mengenai lembaga keuangan bank atau perbankan, menurut Undang-Undang No.10 tahun 1998, perbankan adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup orang banyak.

Lembaga Keuangan Non Bank atau yang sering disebut LKBB (Lembaga Keuangan Bukan Bank) adalah semua badan usaha yang melakukan kegiatan-kegiatan dibidang keuangan, secara langsung atau tidak langsung menghimpun dana, terutama dengan mengeluarkan kertas berharga dan menyalurkan kepada masyarakat, terutama guna membiayai investasi perusahaan-perusahaan.¹Jenis usaha LKBB adalah termasuk juga perasuransian, pegadaian, dana pension dan lain-lain. Dalam hal ini LKBB tidak hanya ada perkoperasian konvensional tetapi juga ada yang berjalan atau beroperasi secara syariah, produk yang syariah serta menggunakan akad-akad secara islami yang biasa disebut BMT (*Baitul Mal wa Tamwil*).

¹ Djoni S.Gazali dan Rachmadi Usman, *Hukum Perbankan*, Jakarta, Sinar Grafika, 2010, hal.55

BMT adalah lembaga keuangan berorientasi social keagamaan yang kegiatan utamanya menampung serta menyalurkan harta masyarakat berupa dana ZIZ berdasarkan ketentuan yang telah ditetapkan Al-quran dan Sunnah Rosul-Nya.² Tetapi selain itu BMT juga mempunyai peran dalam beberapa hal yang lain seperti menyediakan kas untuk alokasi pembiayaan non komersial, menyediakan cadangan penyisihan penghapusan pembiayaan macet akibat kebangkrutan usaha nasabah dan juga berkiprah dalam peningkatan bidang kesejahteraan social untuk kepentingan ummat dan juga kepentingan lembaga BMT itu sendiri.³

Pemahaman tentang lembaga keuangan syariah sulit berkembang di kalangan masyarakat umum. Faktanya BMT atau lembaga keuangan syariah itu lebih dekat dengan masyarakat dari pada bank-bank lainnya. Selain itu dana tambahan yang diberikan kepada peminjam yang dinamakan ZIS (*zakat, infaq dan shodaqoh*). Dengan adanya dana ZIS ini diharapkan BMT atau lembaga keuangan syariah lebih dekat lagi dengan masyarakat sehingga dapat menghilangkan persepsi masyarakat yang kurang mengetahui pemahaman terhadap lembaga keuangan syariah. Kehadiran BMT sebagai lembaga keuangan mikro syari'ah yang merupakan lembaga pelengkap dari beroperasinya sistem perbankan syari'ah dan salah satu lembaga keuangan syariah yang paling diminati oleh masyarakat yang menawarkan sistem kerja sama yang berbeda bagi pengusaha kecil yang dikenal dengan lembaga keuangan Baitul Mal wa Tamwil (BMT).

²Makhalul Ilmi, *Teori & Praktek Lembaga Mikro Ekonomi Keuangan Syariah*, Jogjakarta, UII Press, 2002, hal. 65

³ *Ibid* hal.66

Seperti halnya BMT Darussalam Cabang Kuala Pembuang Kab.Seruyan berdiri sejak berdiri sejak tanggal 01 September 2008, yang beralamatkan di Jl. Ais Nasution Gg.Melati Komp.Pasar Tengah.BMT Darussalam merupakan suatu lembaga keuangan mikro berbasis syariah dimana sasaran utamanya merupakan para wiraswasta, ibu – ibu rumah tangga, nelayan dll.BMT merupakan suatu lembaga koperasi berbentuk syariah, dan tujuan dari BMT Darussalam ini ingin mengimbangi inflasi bank konvensional dan untuk menyatukan ekonomi umat.

Dulunya BMT Darussalam tidak seperti sekarang hanya orang-orang tertentu memilih untuk menabung di BMT tetapi lambat laun sekarang masyarakat Kuala Pembuang sangat membantu dan sangat banyak memilih untuk menabung di BMT Darussalam. Awal berdirinya BMT Darussalam berawal ketika mereka mengelola tabungan anak-anak TK yang didirikan oleh yayasannya dimana mereka mencoba untuk mengelola tabungan anak-anak dengan menggunakan sistem perbankan, dan berhasil mengelola tabungan pendidikan, setelah berhasil mengelola tabungan pendidikan, mereka mengeluarkan produk baru yaitu tabungan qurban. Tabungan qurban ini berhasil menarik minat masyarakat Kuala Pembuang untuk melakukan qurban yang awalnya qurban setiap tahunnya hanya sedikit dan hanya masjid-mesjid saja sekarang pihak BMT Darussalam tiap tahunnya biasa sampai 20 ekor sapi yang dikurbankan.Tidak hanya disampai tabungan qurban saja pihak BMT Darussalam mengeluarkan beberapa produk baru seperti tabungan pernikahan, tabungan aqiqah, tabungan haji dan umroh, bahkan simpan pinjam.

Pada saat mendirikan BMT Darussalam hanya dengan modal yang digunakan dari margin atau keuntungan tabungan dari masyarakat, dari hasil margin tersebut maka dapat didirikan sampai sekarang BMT Darussalam dan saat ini jumlah nasabah BMT Darussalam mencapai 14.888 orang nasabah.⁴Perkembangan BMT dari tahun ke tahun mengalami perkembangan yang sangat memuaskan, dapat dilihat dalam table berikut :

Tabel 2.1
Jumlah nasabah BMT Darussalam

No	Tahun	Jumlah Nasabah
1	2016	9.324
2	2017	12.473
3	2018	14.888
Total		36.685

Dari table diatas membuktikan bahwa sebagian besar masyarakat Kuala Pembuang banyak yang memilih untuk melakukan transaksi di BMT Daarussalam khususnya yang memiliki pekerjaan pedagang.

⁴Wawancara dengan Rahman Syamsu sebagai Account Officer di BMT Darussalam Di Kuala pembuang, Rabu, 6 Maret 2019

BMT Darussalam banyak sekali memiliki produk yang ditawarkan seperti tabungan pendidikan, tabungan haji, tabungan pernikahan, tabungan qurban, tabungan aqiqah, dll. Simpan pinjam, kredit juga menjadi produk yang ditawarkan oleh pihak BMT Darussalam cabang Kuala Pembuang yang tentunya dengan menggunakan prinsip syariah. Saat ini masyarakat sangat terbantu dengan adanya kehadiran BMT di daerah tersebut untuk membantu perekonomian mereka dari beberapa produk yang ditawarkan mereka menghasilkan keuntungan bagi masyarakat. Untuk saat ini eksistensi bank-bank konvensional lainnya menjadi meredup setelah lahirnya BMT yang sangat digemari oleh masyarakat Kuala pembuang.

Teknik pemasaran yang dilakukan BMT Darussalam dalam menarik nasabah ialah dengan cara menjemput bola. Dengan teknik seperti itu lah yang membuat masyarakat lebih memilih BMT Darussalam dibanding koperasi lain yang ada di Kuala Pembuang. Alasan masyarakat juga memilih BMT Darussalam ialah pelayanan yang ramah dan membuat nasabah merasa nyaman saat melakukan transaksi dengan BMT Darussalam. Preferensi ialah alasan seseorang lebih menyukai sesuatu atau menentukan pilihan. Preferensi konsumen adalah kecenderungan seseorang dalam memilih penggunaan barang tertentu untuk dapat dirasakan dan dapat dinikmati sehingga dapat mencapai kepuasan dari pemakaian produk tersebut, dan akhirnya konsumen tersebut loyal terhadap merek tertentu dari pada bermacam-macam produk sejenis.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut mengenai alasan masyarakat lebih memilih BMT

Darussalam dari pada koperasi atau Bank konvensional yang ada diKuala Pembuang. Penelitian ini berjudul **“PREFERENSI MASYARAKAT KUALA PEMBUANG PADA Baitul Mal wa Tamwil DARUSSALAM”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang peneliti uraikan diatas, maka masalah dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana Preferensi masyakat pada *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT) ?
2. Bagaimana preferensi masyarakat terhadap produk-produk di BMT Daarussalam ?

C. Tujuan Penulisan.

Dari latar belakang dan rumusan masalah yang peneliti paparkan sebelumnya, maka penelitian ini bertujuan untuk :

1. Untuk mengetahui alasan masyarakat memilih BMT dibandingkan bank konvensional atau koperasi yang ada.
2. Untuk mengetahui pendapat masyarakat terhadap produk-produk yang ada di BMT Daarussalam.

D. Manfaat Penulisan.

Hasil penelitian diharapkan bermamfaat sebagai berikut :

1. Manfaat teoritis
 - a. Menambah wawasan ilmu pengetahuan, tentang Baitul Mal wa Tamwil (BMT)

- b. Sebagai bahan bacaan dan sumbangan pemikiran dalam memperkaya khazanah literature ekonomi pada perpustakaan Institut Agama Islam Negri (IAIN) Palangka Raya.

2. Manfaat praktis

- a. Sebagai tugas akhir untuk memenuhi syarat untuk menyelesaikan pendidikan di Institut Agama Islam Negri Palangka Raya.
- b. Sebagai bahan rujukan atau referensi mengenai Baitul Mal wa Tamwil (BMT)

E. Sistematika Penulisan.

Penulisan ini terbagi menjadi 5 bab, yang masing-masing adalah :

Bab I Pendahuluan

Bab ini berisi Latar Belakang, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, mamfaat penelitian, dan Sistematika Penelitian.

Bab II Kajian Pustaka

Dalam bab ini akan diuraikan bebrapa teori yang dapat digunakan sebagai kerangka pemikiran teori atau landasan penelitian.

Bab III Metodologi Penelitian

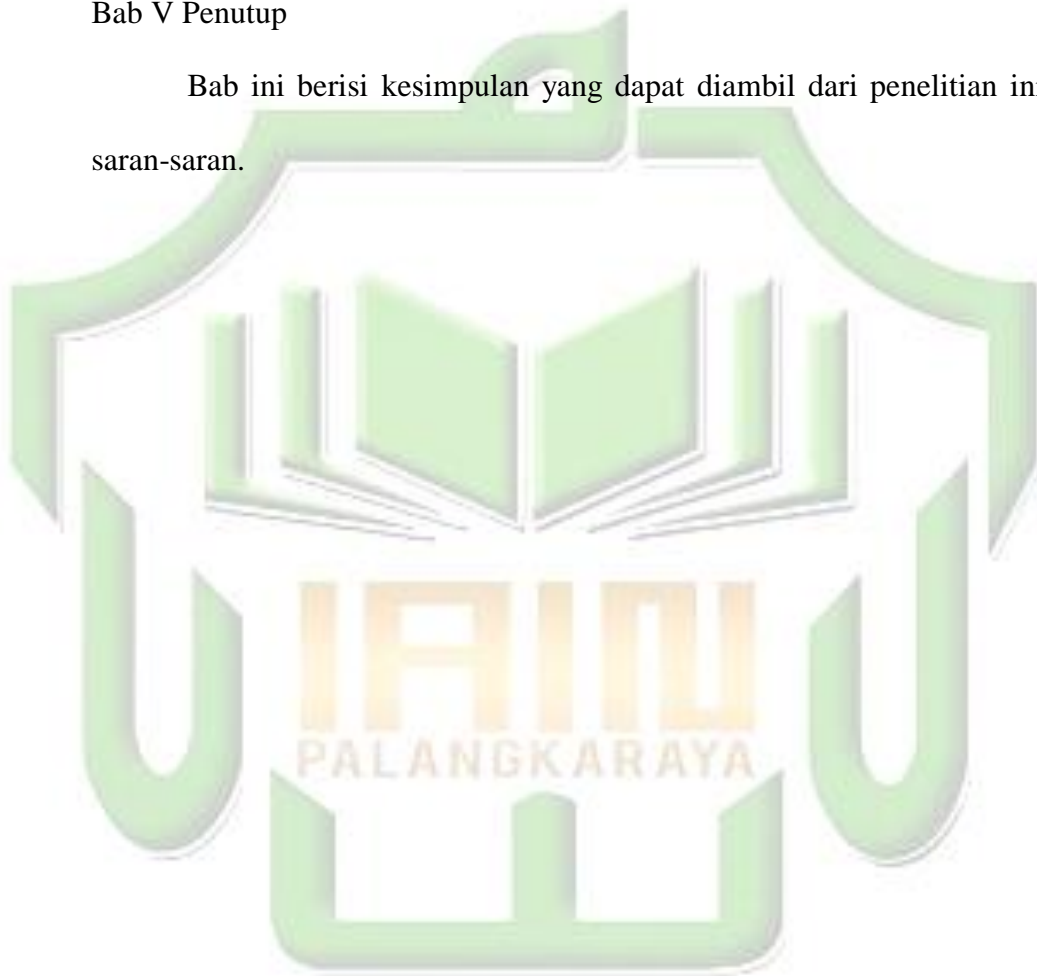
Bab ini menjelaskan tentang Lokasi dan Waktu Penelitian, Pendekatan Penelitian, Objek dan Subjek Penelitian, Teknik Pengumpulan Data, dan Teknik Analisis Data.

Bab IV Penyajian Data dan Pembahasan

Dalam bab ini akan diuraikan beberapa penyajian data dan pembahasan atau hasil penelitian.

Bab V Penutup

Bab ini berisi kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini, saran-saran.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu.

Dari beberapa penelitian terdahulu yang telah ditelusuri penulis, ternyata tidak menemukan hal-hal yang kongkrit membahas atau meneliti apa yang dibahas dan diteliti oleh penulis. Akan tetapi dari beberapa penelitian terdahulu penulis menemukan hal-hal yang berkaitan dengan peran BMT terhadap masyarakat. Beberapa penelitian tersebut seperti :

Siti Rahma Garuddin, pada tahun 2014 meneliti dengan judul “ Peran BMT Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil (Studi kasus pada BMT Al – Amin Kota Makassar), hasil penelitian yang dilakukan ialah Baitul Mal wa Tamwil Al Amin sebagai lembaga keuangan mikro mempunyai fungsi terlihat dari peranannya dimana BMT Al-Amin melakukan usaha pembiayaan ekonomi yang produktif bagi nasabahnya adapun fungsi sosial BMT Al-Amin yaitu sebagai pengelola dana yang tidak mengutamakan keuntungan.

Dalam hal ini BMT juga sangat berperan dalam membantu para masyarakat kecil yang ingin membuka usaha yaitu mulai dari merintisnya usaha nasabah sehingga usaha nasabah tersebut berkembang. Dengan adanya pelatihan-pelatihan melalui seminar yang diadakan oleh BMT Al-Amin juga dapat mengurangi pengangguran pendidikan maupun non pendidikan yaitu dengan memberikan motivasi kepada masyarakat kecil dan memberikan bantuan modal, selain itu juga BMT Al-Amin

mengajarkan kepada nasabah agar menghindari praktik riba dalam menjalani suatu bisnis.⁵

Selain penelitian oleh Siti Rahma Garuddin, ditemukan juga penelitian terdahulu oleh Siti Romanti, pada tahun 2014 meneliti dengan judul “Peran Baitul Mal wa Tamwil (BMT) Kube sejahtera 070 terhadap pembiayaan pedagang ritel dikota Palangka Raya”, hasil penelitian yang dilakukan ialah BMT yang melakukan pembiayaan atau peminjaman yang diminati masyarakat. Ada beberapa strategi yang dilakukan untuk mengembangkan usaha. Selain menggunakan strategi promosi pada umumnya baitul mal wa tamwil (BMT) Kobe Sejahtera 070 juga melakukan bimbingan pelatihan kepada anggota dan juga nasabah.⁶

Ada pun penelitian selanjutnya oleh Ika Yunita Sari, pada tahun 2017 meneliti dengan judul “Pengaruh Preferensi Anggota, Tingkat Bagi Hasil Tabungan dan Inflasi Terhadap Keputusan Anggota Menabung pada BMT Pahlawan Tulungagung”, hasil penelitian yang dilakukan ialah preferensi anggota memberikan pengaruh yang signifikan terhadap keputusan anggota menabung pada BMT Pahlawan Tulungagung. hubungan pengaruhnya bersifat positif dan signifikan, semakin tinggi nilai preferensi anggota maka semakin tinggi pula nilai

⁵Siti Rahma Garuddin, “Peran BMT Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil (Studi kasus pada BMT Al-amin Kota Makassar”, *skripsi*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negri Alauddin Makassar, Makassar, 2014, <http://repositori.uinalauddin.ac.id/7778/1/Sitti%20Rahma%20Garuddin.pdf> (online pada tanggal 25/02/2019)

⁶Siti Romanti, “Peran Baitul Mal wa Tamwil (BMT) Kube Sejahtera 070 terhadap pembiayaan pedagang ritel dikota Palangka Raya” *skripsi*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Palangka Raya, Palangka Raya, 2014.

keputusan anggota menabung pada BMT Pahlwan Tulungagung. sebaliknya apabila nilai preferensi anggota menurun maka keputusan anggota menabung pada BMT Pahlwan Tulugagung juga akan semakin menurun.⁷

Tabel 3.1

Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul penelitian	persamaan	perbedaan
1	Siska Romanti	Peran Baitul Mal wa Tamwil (BMT) Kobe sejahtera 070 terhadap pembiayaan pedagang ritel dikota Palangka Raya	Keterkaitannya dengan penelitian yang dilakukan yaitu pada peranan BMT	Perbedaan penelitian yang dilakukan Siska Romanti peneliti terletak pada pembiayaan
2	Lisa Noviyana wati	Peran Baitul Mal wa Tamwil (BMT) terhadap pembiayaan modal usaha dalam membantu usaha mikro (studi terhadap 5 orang pengusaha mikro diKecamatan Pahandut)	Keterkaitannya dengan penelitian yang dilakukan peneliti terletak pada peningkatan usaha mikro	Perbedaan nya peneliti yang dilakukan Lisa Noviyana wati dengan peneliti terletak pada tempat
3	Ika Yunita Sari	Pengaruh preferensi anggota, tingkat bagi hasil tabungan dan inflasi terhadap keputusan anggota menabung pada BMT Tulungagung	Keterkaitannya dengan peneliti yaitu pada preferensi masyarakat terhadap BMT	Perbedaan penelitian yang dilakukan ialah pada tempat dan bagi hasil yang dilakukan BMT

Sumber : Diolah oleh Penulis

⁷ Ika Yunita Sari, "Pengaruh preferensi anggota, tingkat bagi hasil tabungan dan inflasi terhadap keputusan anggota menabung pada BMT Tulungagung, *skripsi*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Tulungagung, Tulungagung, 2017, <http://repo.iain.tulungagung.ac.id/6070/4/BAB%201.Pdf> (online pada tanggal 27/02/2019)

B. Deskripsi Teoritis.

1. Teori Preferensi

a. Pengertian preferensi

Menurut Kotler preferensi konsumen menunjukkan kesukaan konsumen dari berbagai pilihan produk jasa yang ada.⁸ Preferensi merupakan kesukaan (kecenderungan hati) kepada sesuatu.⁹

Sedangkan menurut Andi Mappiare definisi preferensi adalah suatu perangkat mental yang terdiri dari suatu campuran dari perasaan, harapan, pendirian, prasangka, rasa takut atau kecenderungan lain yang mengarahkan individu kepada suatu pilihan tertentu.¹⁰

Preferensi ialah kecenderungan atau kesukaan seseorang terhadap suatu barang atau produk jasa dari beberapa pilihan berdasarkan pengalaman dan kesukaan seseorang.

Dalam kajian ekonomi, ada empat prinsip rasional yaitu :

1) Kelengkapan (*Completeness*)

Prinsip ini mengatakan bahwa setiap individu selalu dapat menentukan keadaan mana yang lebih disukainya diantara dua keadaan. Konsumen dapat membandingkan dan menilai semua produk yang ada. Bila A dan B ialah dua keadaan produk yang berbeda, maka individu selalu dapat menentukan secara tepat satu diantara kemungkinan yang ada. Dengan kata lain, untuk setiap dua jenis

⁸Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta; Prehalindo, Cet Ke-10, 2000, hal. 154

⁹Poerwadaminta, W.J.S., *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta; Balai Pustaka, Edisi ke III, 2006, hal. 769

¹⁰Andi Mappiare, *Psikologi Orang Dewasa Bagi Penyesuaian Dan Pendidikan*, Surabaya, Usana Offsetprinting, 1994, hal. 62

produk A dan B, konsumen akan lebih suka A dari pada B, lebih suka B dari pada A, suka akan kedua-duanya, atau tidak suka kedua-duanya. Preferensi ini mengabaikan faktor biaya dalam mendapatkannya.

2) Ransivitas (*Transivity*)

Prinsip ini, meerangkan mengenai konsistensi seseorang dalam menentukan dan memutuskan pilihannya bila dihadapkan oleh beberapa alternative pilihan produk. Dimana jika seseorang individu mengatakan bahwa “produk A lebih disukai dari pada produk B” dan “produk B lebih disukai dari pada produk C”, maka ia pasti akan mengatakan bahwa “produk A lebih disukai dari pada produk C”. Prinsip ini sebenarnya untuk memastikan adanya konsistensi internal di dalam diri individu dalam hal ini pengambilan keputusan. Hal ini menunjukkan bahwa pada setiap alternative pilihan seorang individu akan selalu konsisten dan memutuskan preferensinya atas suatu produk dibandingkan dengan produk lain.

3) Kontinuitas (*continuity*)

Prinsip ini menjelaskan bahwa jika seorang individu mengatakan “produk A lebih disukai dari pada produk B”, maka setiap keadaan yang mendekati produk A pasti juga kan lebih disukai dari pada produk B. jika ada suatu kekonsistenan seorang konsumen dalam memilih suatu produk yang akan dikonsumsi.

4) Lebih Banyak Lebih Baik (*The More Is The Better*)

Prinsip ini menjelaskan bahwa jumlah kepuasan akan meningkat, jika individu mengonsumsi lebih banyak barang atau produk tersebut. Sehingga konsumen cenderung akan selalu menambah konsumsinya demi kepuasan yang akan didapat.

b. Faktor yang Mempengaruhi Preferensi

Menurut Nugroho J. Setiadi preferensi terhadap barang dan jasa dipengaruhi oleh empat faktor, yaitu :¹¹

1) Faktor-Faktor Kebudayaan

a) Kebudayaan, kebudayaan merupakan faktor penentu yang paling dasar dari keinginan dan perilaku seseorang. Bila makhluk-makhluk lainnya bertindak berdasarkan naluri, maka perilaku manusia umumnya dipelajari. Seorang anak yang sedang tumbuh mendapatkan seperangkat nilai, persepsi, preferensi dan perilaku menilai suatu proses sosialisasi yang melibatkan keluarga dan lembaga-lembaga sosial penting lainnya. Seorang anak yang dibesarkan di Amerika akan terbuka dengan nilai-nilai, prestasi dan keberanian, kegiatan efisiensi dan kepraktisan, kemajuan, kenyamanan diluar, kemanusiaan dan jiwa muda.

b) Subbudaya, setiap kebudayaan terdiri dari subbudaya-subbudaya yang lebih kecil yang memberikan identifikasi dan sosialisasi yang lebih spesifik untuk para anggotanya. Subbudaya dapat dibedakan

¹¹Nugroho, J. Setiadi, *Prilaku Konsumen*, Jakarta; Kencana Prenada Media Group, 2013, hal. 10

menjadi empat jenis, kelompok nasionalisme, kelompok keagamaan, kelompok ras, dan area geografis.

- c) Kelas sosial, kelas-kelas sosial adalah kelompok yang relative homogeny dan bertahan lama dalam suatu masyarakat yang tersusun secara hierarki dan yang keanggotaannya mempunyai nilai, minat dan perilaku serupa.

2) Faktor-Faktor Sosial

- a) Kelompok referensi, kelompok referensi seseorang terdiri dari seluruh kelompok yang mempunyai pengaruh langsung maupun tidak langsung terhadap sikap atau perilaku seseorang. Beberapa diantaranya *Kelompok Primer*, yang dengan adanya interaksi yang cukup berkesinambngan. Seperti keluarga, teman, tetangga dan teman sejawat. *Kelompok Sekunder*, yang cenderung lebih resmi dan yang mana interaksi yang terjadi kurang berkesinambngan. Kelompok yang seseorang ingin menjadi anggotanya disebut kelompok aspirasi. Sebuah kelompok diasosiatif (memisahkan diri) adalah sebuah kelompok yang dinilai atau perilakunya tidak disukai oleh individu.

- b) Keluarga, kita dapat membedakan dua keluarga dalam kehidupan pembeli, yang pertama ialah *Keluarga orientasi*, yang merupakan orang tua seseorang. Dari orang tualah seseorang mendapatkan pandangan tentang agama, politik, ekonomi dan merasakan ambisi pribadi nilai atau harga diri dan cinta. *Keluarga prokreasi*, yaitu

pasangan hidup anak-anak seorang keluarga merupakan organisasi pembeli yang konsumen yang paling penting dalam suatu masyarakat dan telah diteliti secara insentif.

- c) Peran dan Status, seseorang umumnya berpartisipasi dalam kelompok selama hidupnya keluarga, klub, organisasi. Posisi seseorang dalam setiap kelompok dapat diidentifikasi dalam peran dan status.¹²

3) Faktor pribadi

- a) Umur dan tahapan dalam siklus hidup, konsumsi seseorang juga dibentuk oleh tahapan siklus hidup keluarga. Beberapa penelitian terakhir telah mengidentifikasi tahapan-tahapan dalam siklus hidup psikologi. Orang-orang dewasa biasanya mengalami perubahan atau transformasi tertentu pada saat mereka menjalani hidupnya.
- b) Pekerja, para pemasar berusaha mengidentifikasi kelompok-kelompok pekerja yang memiliki minat di atas rata-rata, terhadap produk dan jasa tertentu.
- c) Gaya hidup, gaya hidup seseorang adalah pola hidup di dunia yang di ekspresikan oleh kegiatannya, minat dan pendapat seseorang. Gaya hidup menggambarkan “seseorang secara keseluruhan” yang berinteraksi dengan lingkungan. Gaya hidup juga mencerminkan sesuatu dibalik kelas sosial seseorang.

¹² *Ibid* hal.11

d) Kepribadian dan konsep diri, yang dimaksud dengan kepribadian adalah karakteristik psikologi yang berbeda dan setiap orang yang memandang responnya terhadap lingkungan yang relatif konsisten

4) Faktor-Faktor Psikologi

a) Motivasi, beberapa kebutuhan biogenic, kebutuhan ini timbul dari suatu keadaan fisiologi tertentu, seperti : rasa lapar, haus, resah tidak nyaman. Adapun kebutuhan lain bersifat psikogenik, yaitu kebutuhan yang timbul dari keadaan fisiologis tertentu, seperti kebutuhan untuk diakui, kebutuhan harga diri atau kebutuhan diterima.

Motivasi berasal dari bahasa latin *movere* yang artinya menggerakkan. Seorang konsumen tergerak membeli suatu produk karena ada sesuatu yang menggerakkan. Proses timbulnya dorongan sehingga konsumen tergerak membeli suatu produk itulah yang disebut motivasi. Sedangkan yang memotivasi untuk membeli namanya motif.

Menurut Jeffrey, et al proses motivasi karena adanya kebutuhan, keinginan maupun harapan yang tidak terpenuhi yang menyebabkan timbulnya ketegangan. Pada tingkat tertentu ketegangan ini akan berubah menjadi hasrat yang mendorong individu melakukan suatu perilaku tertentu guna memenuhi kebutuhan, keinginan dan hasratnya tersebut. Proses lengkap

mengenai motivasi terdapat unsur-unsur yang terlibat dalam proses motivasi meliputi :

(1) Kebutuhan

Setiap konsumen memiliki berbagai ragam kebutuhan yang antar individu berbeda-beda. Kebutuhan ini ada yang bersifat fisiologik dan tidak dipelajari, tetapi ada juga yang bersifat dipelajari. Kebutuhan yang sifatnya fisiologik dan tidak dipelajari antara lain kebutuhan akan makanan, udara, air dan pakaian. Kebutuhan yang dipelajari antara lain penghargaan diri, prestise, kekuasaan dan lain-lain.

(2) Perilaku

Perilaku merupakan aktivitas yang dilakukan individu dalam usaha memenuhi kebutuhan. Perilaku ini dapat diamati dalam bentuk pengambilan keputusan, pemilihan merek dan penolakan terhadap suatu produk.

(3) Tujuan

Tujuan merupakan sesuatu yang akandicapai oleh konsumen sebagai hasil atas tindakan yang dilakukan. Tujuan yang dipilih oleh konsumen dipengaruhi oleh faktor pengalaman pribadi, kapasitas fisik, norma-norma dan nilai-nilai budaya yang ada serta kemampuannya untuk mencapai tujuannya tersebut.

b) Persepsi, persepsi didefinisikan sebagai proses dimana seseorang memilih, mengorganisasikan, mengertikan, masukan

informasi, untuk menciptakan suatu gambaran yang berarti dari dunia ini

- c) Proses belajar, proses belajar menjelaskan perubahan dalam perilaku seseorang yang timbul dari pengalaman.
- d) Kepercayaan dan sikap, kepercayaan adalah suatu gagasan deskriptif yang dimiliki seseorang terhadap sesuatu.

2. Preferensi Masyarakat

Setiap individu memiliki preferensi dalam menentukan berbagai pilihan untuk kebutuhannya. Simamora mengungkapkan bahwa preferensi dapat dibentuk melalui pola pikir konsumen (individu) yang didasari oleh 2 hal, yaitu pengalaman yang diperolehnya dan kepercayaan turun menurun. Menurut Ralph Linton, masyarakat merupakan setiap kelompok manusia yang telah hidup dan bekerja bersama cukup lama sehingga mereka dapat mengatur diri mereka dan menganggap diri mereka sebagai suatu kesatuan sosial dengan batas-batas yang dirumuskan dengan jelas.¹³ Ditambahkan kembali oleh Soekanto, sulit untuk menentukan memberikan suatu batasan tentang masyarakat karena istilah masyarakat terlalu banyak mencakup berbagai faktor sehingga walaupun diberikan suatu definisi yang berusaha mencakup keseluruhannya, masih ada yang tidak memenuhi unsur-unsurnya.

¹³ Abu Ahmad, *Ilmu Sosial Budaya*, Jakarta, Rineka Cipta, 1991, h. 107

Mengingat definisi-definisi masyarakat, bahwa masyarakat harus mempunyai syarat-syarat sebagai berikut :

- 1) Harus ada pengumpulan manusia, dan harus banyak, bukan pengumpulan binatang
- 2) Telah bertempat tinggal dalam waktu yang lama dalam suatu daerah tertentu
- 3) Adanya aturan-aturan atau Undang-undang yang mengatur mereka untuk menuju kepada kepentingan dan tujuan bersama¹⁴

Apabila berbicara tentang masyarakat, terutama jika kita mengemukakan dari sudut antropologi, maka mempunyai kecenderungan untuk melihat 2 tipe masyarakat:

Pertama, satu masyarakat kecil yang belum begitu kompleks, yang belum mengenal pembagian kerja, belum mengenal struktur dan aspek-aspeknya masih dapat dipelajari sebagai satu kesatuan.

Kedua, masyarakat yang sudah kompleks, yang sudah jauh menjalankan spesialisasi dalam segala bidang, karena ilmu pengetahuan modern sudah maju, teknologi maju, sudah mengenal tulisan, satu masyarakat yang sukar diselidiki dengan baik dan didekati sebagian saja.

Sebenarnya pembagian masyarakat dalam 2 tipe itu hanya untuk keperluan penyelidikan saja. Dalam satu masa sejarah antropologi,

¹⁴ *Ibid, hal. 109*

masyarakat yang sederhana itu menjadi objek penyelidikan dari antropologi, khususnya antropologi sosial. Sedang masyarakat yang kompleks, adalah terjadi obyek penyelidikan sosiologi.

Sekarang ruang lingkup penyelidikan antropologi dan sosiologi tidak mempunyai batas-batas yang jelas. Hanya pada metode-metode penyelidikan ada beberapa perbedaan. Antropologi sosial mengarah penyelidikan kearah perkotaan sedang sosiologi melebarkan studynya ke daerah pedesaan, sebenarnya masyarakat itu berbeda secara gradual saja bukan secara prinsipil.

Masyarakat perkotaan sering disebut juga *urban community*, pengertian masyarakat kota lebih ditekankan pada sifat-sifat kehidupannya serta ciri-ciri kehidupannya yang berbeda dengan masyarakat pedesaan. Perhatian khusus masyarakat kota tidak terbatas pada aspek-aspek seperti pakaian, makanan dan perumahan, tetapi mempunyai perhatian lebih luas lagi. Orang-orang kota sudah memandang penggunaan kebutuhan hidup, artinya tidak hanya memandang sekedar atau apa adanya. Hal ini disebabkan oleh karena pandangan warga kota sekitarnya. Ada beberapa perbedaan menonjol adalah pada mata pencaharian, kegiatan utama penduduk desa berada pada sektor ekonomi primer yaitu bidang agraris. Kehidupan ekonomi terutama tergantung pada usaha pengelolaan tanah untuk keperluan pertanian, peternakan dan termasuk juga perikanan darat. Sedangkan kota merupakan pusat kegiatan sektor ekonomi sekunder

yang meliputi bidang industry, disamping sektor ekonomi yaitu bidang pelayanan jasa. Jadi kegiatan didesa adalah mengolah bahan alam untuk memperoleh bahan-bahan mentah, baik bahan kebutuhan pangan, sandang maupun lain-lain bahan mentah untuk memenuhi kebutuhan pokok manusia. Sedangkan kota mengolah bahan-bahan mentah yang berasal dari desa menjadi bahan-bahan setengah jadi atau mengolahnya sehingga berwujud bahan jadi yang dapat segera dikonsumsi.¹⁵

a. Preferensi dalam Perspektif Ekonomi Islam

Dalam Islam empat prinsip pilihan rasional belum cukup sebab masih ada prinsip yang harus diperbaiki dan ada beberapa penambahan yakni :

- 1) Objek barang dan jasa tersebut harus halal dan toyyib.
- 2) Kemamfaatan atau kegunaan barang dan jasa yang dikonsumsi, artinya lebih memberikan manfaat dan jauh dari merugikan baik dirinya maupun orang lain.
- 3) Kuantitas barang dan jasa yang dikonsumsi tidak berlebihan dan tidak terlalu sedikit atau kikir, tetapi pertengahan.¹⁶

Preferensi dalam islam dikaji dimana seseorang dalam menggunakan kekayaan harus berhati-hati, yang terpenting dalam hal ini adalah cara penggunaan yang harus di arahkan pada pilihan-pilihan (preferensi) yang mengandung *maslahah* (baik dan manfaat). Agar kekayaan

¹⁵Ibid h. 225

¹⁶Madnasir dan Khoirudin, *Etika Bisnis Dalam Islam*, Seksi Penerbit Fakultas Syariah IAIN Raden Intan Lampung, 2012, hal. 85

atau harta tersebut dapat memberikan manfaat untuk kesejahteraan bagi individu tersebut.

Preferensi memiliki arti pilihan atau kecenderungan individu dalam memilih produk atau jasa, yang berarti kebebasan individu dalam memilih. Islam menganggap kebebasan adalah sebagai fondasi dari nilai-nilai kemanusiaan dan kemuliaan manusia. Kebebasanlah yang membedakan manusia dengan makhluk lainnya. Al-Quran menjelaskan pengetahuan dan kekuasaan Allah atas apa-apa yang telah ditetapkan-Nya untuk manusia.

Disamping itu Al-Quran juga memberikan penekanan besar kepada kebebasan memilih yang diberikan kepada manusia. Kebaikan yang paling utama ialah kebebasan individu untuk memilih suatu alternatif yang tepat walaupun peluang untuk memilih suatu alternatif lain yang salah juga besar. Hanya melalui penggunaan kebebasan dengan benar sajalah manusia terdorong untuk melakukan sikap-sikap terpuji.¹⁷ Ekonomi Islam memberikan arahan agar setiap preferensi kita terhadap suatu hal haruslah mengarah pada nilai-nilai kebajikan. Nilai-nilai dalam Ekonomi Islam bersumber dari Al-Quran dan Sunnah, yang menjadi dasar dari pandangan hidup Islam. Nilai-nilai dasar dalam ekonomi Islam tersebut menjwai masyarakat dalam melakukan aktivitas sosial ekonominya.

Ekonomi Islam memberikan arahan agar setiap preferensi kita terhadap suatu hal haruslah mengarah pada nilai-nilai kebajikan. Nilai-nilai dalam Ekonomi Islam bersumber dari Al-Quran dan sunnah,yang menjadi

¹⁷Nur Rianto Al Arif, *Teori Mikro Ekonomi*, Jakarta; Kencana, 2014, hal.93

dasar dari pandangan hidup Islam. Nilai-nilai dasar dalam ekonomi Islam tersebut menjiwai masyarakat dalam melakukan aktivitas sosial ekonominya.

3. Baitul Mal wa Tamwil (BMT)

a. Pengertian Baitul Mal Wa Tamwil (BMT)

Baitul Mal Wa Tamwil adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *bayt al-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Selain itu, BMT juga dapat menerima titipan zakat, infak, dan sedekah, serta menyalurkannya sesuai dengan peraturan dan amanatnya. BMT merupakan lembaga ekonomi atau lembaga keuangan syariah nonperbankan yang bersifat informal karena lembaga ini didirikan oleh Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM).

Secara konseptual BMT memiliki dua fungsi, yaitu :

- 1) *Bait at-tamwil* (*bait* artinya rumah, *at-tamwil* artinya pengembangan harta) melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil terutama dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya.

- 2) *Bait al-mal* (*bait* artinya rumah, *maal* artinya harta) menerima titipan dana zakat, infak, dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.

Sebagai lembaga usaha yang mandiri, BMT memiliki cirri-ciri sebagai berikut :

- a) Berioritas bisnis, yaitu memiliki tujuan untuk mencari laba bersama dan meningkatkan pemanfaatan segala potensi ekonomi yang sebanyak-banyaknya bagi para anggota dan lingkungannya.
- b) Bukan merupakan lembaga sosial, tetapi dapat dimanfaatkan untuk mengelola dana sosial umat, seperti zakat, infak, sedekah, hibah, dan wakaf.¹⁸

Di Negara kita, umat islam merupakan mayoritas, tetapi jika dilihat dari segi ekononi umat islam masih tertinggal dari umat minoritas. sebenarnya umat islam memiliki potensi yang besar, baik dari segi religi, kuantitas, maupun asset, tetapi pengelolaannya belum opitimal. Oleh sebab itu, beberapa langkah berikut ini penting diagendakan sebagai formula solusi.

- a) Optimalisasi penggalangan asset umat, baik komersial maupun nonkomersial

¹⁸ Ahmad Hasan Ridwan, *Manajemen Baitul Mal wa Tamwil*, Bandung; CV Pustaka Setia, 2013, hal 24

- b) Optimalisasi pengelolaan dan pemberdayaan aset umat dalam kegiatan – kegiatan ekonomi produktif
- c) Aktualisasi dan sosialisasi etos kerja nasional, kerja sama, mental kewirausahaan, ekonomi produktif dan etika bisnis yang bersumber pada nilai-nilai normatif yurisprudensi islam.

Semua upaya itu menghendaki adanya suatu wahana yang mampu memosisikan diri sebagai fassilitator, innovator, dan katalisator untuk pengarahana dana umat, baik komersial maupun nonkomersial, dan untuk peningkatan sikap mental ekonomis produktif yang di jiwai dan dilandasi oleh nilai-nilai moral normatif islam.

Dari berbagai alternative yang ada, *Baitul Mal Wa Tamwil* diyakini sebagai salah satu wahana yang dinilai strategis untuk upaya pemberdayaan umat. Mengingat kelemahan umat Islam sebagai pelaku ekonomi disebabkan oleh faktor ketidakmampuan mereka dalam mengakses lembaga-lembaga keuangan yang ada.

b. Sejarah Perkembangan BMT di Indonesia

Latar belakang berdirinya BMT bersamaan dengan usaha pendirian Bank Syaria di Indonesia, yakni pada tahun 1990-an. BMT semakin berkembang tatkala pemerintah mengeluarkan kebijakan hukum ekonomi UU No.7/1992 tentang perbankan dan PP

No.72/1992 tentang Bank Perkreditan Rakyat Berdasarkan Bagi Hasil.

Pada saat bersamaan, Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) sangat aktif melakukan kajian intensif tentang pengembangan ekonomi Islam Indonesia. Dari berbagai penelitian dan kajian tersebut, terbentuklah BMT-BMT di Indonesia. ICMI berperan besar dalam mendorong pendirian BMT-BMT di Indonesia.

Di samping ICMI, beberapa organisasi masa Islam, seperti Nahdatul (NU), Muhammadiyah, Persatuan Islam (Persis), dan ormas-ormas lainnya mendukung upaya perkembangan BMT-BMT di seluruh Indonesia. Hal tersebut dilakukan untuk membangun sistem ekonomi Islam melalui pendirian lembaga-lembaga keuangan syariah.

Hasil positif yang dirasakan oleh masyarakat, terutama kalangan usaha kecil dan menengah. Maka sering memafaatkan pelayanan BMT yang kini tersebar luas diseluruh Indonesia. Hal ini disebabkan mereka memperoleh banyak keuntungan dan kemudahan dari BMT yang tidak mereka peroleh sebelumnya dari lembaga sejenis yang menggunakan pendekatan konvensional.¹⁹

Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) merupakan balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan lembaga bait al-mal wa at-tamwil, yakni merupakan lembaga usaha masyarakat yang

¹⁹*Ibid*, hal. 25

mengembangkan aspek-aspek produksi investasi untuk meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi dalam skala kecil dan menengah.

Dalam diskursus ekonomi Islam, BMT dapat pula di kategorikan dengan *koperasisyariah*, yakni lembaga ekonomi yang berfungsi dan menarik, mengelola, dan menyalurkan dana dari, oleh, dan untuk masyarakat. Jika demikian, berarti BMT dapat disebut sebagai lembaga swadaya ekonomi umat yang dibentuk dari, oleh, dan untuk masyarakat.

Selain merupakan lembaga pengelola, dan penyalur dana masyarakat memberikan pelayanan tabungan, pinjaman kredit, dan pembiayaan, BMT juga berfungsi mengelola dana sosial umat diantaranya penerimaan titipan dana zakat, infak, sedekah, dan wakaf. Semua produk pelayanan dan jasa BMT dilakukan menurut ketentuan syariah, yakni prinsip bagi hasil (*profit and lose-sharing*)

BMT memiliki karakteristik sebagai berikut :

- 1) Staf dan karyawan BMT bertindak aktif dan dinamis, berpandangan positif dan produktif dalam menarik dan mengelola masyarakat
- 2) Kantor BMT dibuka pada waktu tertentu dan ditunggu oleh sejumlah staf dan karyawan untuk memberikan pelayanan kepada nasabah. Sebagian lainnya terjun langsung kelapangan mencari nasabah, menarik, dan menyalurkan dana kepada nasabah,

menyetorkan dana kepada nasabah, menyetor dana ke kas BMT, memonitor dan melakukan supervise

- 3) BMT memiliki komitmen melakukan pertemuan dengan semua komponen masyarakat dilapisan bawah melalui forum-forum pengajian, dakwah, pendidikan, dan kegiatan sosial ekonomi yang berimpilikasikan pada kegiatan produktif di bidang ekonomi
- 4) Manajemen dan operasional BMT dilakukan menurut pendekatan professional dengan cara-cara islami.²⁰

c. Visi, Misi, dan Tujuan *Baitul Mal Wa Tamwil*

1) Visi BMT

Menjadi lembaga keuangan mikro syariah yang profesional dan terpercaya, memiliki jaringan yang luas mencakup tiga perempat usaha mikro dan kecil diseluruh Indonesia sebelum tahun 2014.

2) Misi BMT

- a) menciptakan sistem, lembaga, dan kodisi kehidupan ekonomi rakyat banyak dilandasi oleh nilai-nilai dasar salam (keselamatan) berintikan keadilan, kedamaian, dan kesejahteraan, melandasi tumbuh dan berkembangnya tiga perempat usaha mikro dan kecil diseluruh Indonesia sebelum tahun 2014
- b) membangun keswadayaan masyarakat dan kelompok-kelompok usaha mikro mandiri, berkelanjutan, dan mengakar di masyarakat

²⁰ *Ibid* , hal 35

- c) menciptakan akses yang lebih mudah sehingga masyarakat miskin dan usaha mikro mampu menjangkau peluang, informasi dan sumber daya untuk pengembangan usaha.
- d) mengembangkan sumber daya manusia dan sumber daya ekonomi masyarakat miskin dan usaha mikro serta lembaga – lembaga pendukung pengembangannya.
- e) mendorong terwujudnya kebijakan public yang mendukung pada peningkatan akses masyarakat miskin dan usaha mikro kepada sumber daya ekonomi melalui pengembangan LKM Syariah.
- f) mengembangkan pemberdayaan sosial masyarakat yang terpadu dalam aspek usaha ekonomi produktif (UEP) dan usaha kesejahteraan sosial (UKS) pada berbagai kelompok masyarakat.

3. Tujuan BMT

Terciptanya sistem, lembaga, dan kondisi kehidupan ekonomi rakyat banyak dilandasi oleh nilai-nilai dasar salam (keselamatan) berintikan keadilan, kedamaian, dan kesejahteraan, melandasi tumbuh dan berkembangnya tiga perempat usaha mikro dan kecil diseluruh Indonesia sebelum tahun 2014.²¹

Lembaga ekonomi mikro ini pada awal pendiriannya memfokuskan diri untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya melalui pemberian pinjaman modal. Pemberian modal pinjaman sedapat

²¹ *Ibid*, hal 26

mungkin memberikan kemandirian ekonomi para peminjam. Dalam rangka mencapai tujuan tersebut, BMT memainkan peran dan fungsinya dalam beberapa hal :

- a. mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong, dan mengembangkan potensi ekonomi anggota, kelompok anggota muamalat dan daerah kerjanya.
- b. Meningkatkan kualitas SDM anggota menjadi lebih professional dan Islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global.
- c. Menggalang dan memobilisasi potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.
- d. Menjadi perantara keuangan antara *shohibul maal* dengan *mudhorib*, terutama untuk dana – dana sosial seperti zakat, infaq, sadaqah, wakaf, hibah dan lain – lain.
- e. Menjadi perantara keuangan, antara pemilik dana , baik sebagai pemodal maupun penyimpan dengan penggunaan dana untuk mengembangkan usaha produktif.²²

d. Badan hukum

Secara Yuridis Lembaga Keuangan Mikro (LKM) dapat digolongkan menjadi dua yaitu LKM formal dan LKM informal. LKM formal adalah LKM yang memiliki landasan hukum dan legitimasi dari instansi yang berwenang, sebagaimana diatur dalam peraturan prundang-

²²Muhamad, *Lembaga Ekonomi Syariah*, Yogyakarta; Graha Ilmu, 2007, h.60

undangan yang ada, seperti koperasi dengan segala variannya seperti koperasi simpan pinjam (KSP) dan Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS), sedangkan, LKM Informal dibentuk tanpa ada landasan hukum dan legitimasi dari instansi yang berwenang sebagaimana diatur dalam perundang-undangan. Bentuk dari LKM ini antara lain Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM), Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) serta BMT.

Berdasarkan Surat Keputusan Bersama (SKB) BMT dituntut memilih sendiri ingin menggunakan payung hukum yang mana BPR/S, BUMDes atau Koperasi. Jika BMT memilih badan hukum koperasi maka BMT harus tunduk pada ketentuan Undang-Undang Nomor 17 Tahun 2012 tentang perkoperasian, serta perundang-undangan lainnya yang berkaitan dengan Koperasi.

Ada beberapa dasar hukum yang dapat dijadikan dasar hukum untuk BMT :

- 1) Undang-undang Nomor 17 Tahun 2012 tentang perkoperasian.
- 2) Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 1994 tentang Persyaratan dan Tata Cara Pengesahan Akte Pendirian dan Perubahan Anggaran Dasar Koperasi.
- 3) Peraturan Pemerintah Nomor 17 Tahun 1994 tentang Pembubaran Koperasi oleh Pemerintah.

- 4) Keputusan Menteri Negri Koperasi dan UKM RI Nomor 104.1/Kep/M.KUKM/X/2002 tentang petunjuk Pelaksanaan Pembentukan, Pengesahan Akta Pendirian dan Perubahan Anggaran Dasar Koperasi.
- 5) Peraturan Pemerintah Nomor 9 Tahun 1995 tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam Koperasi.
- 6) Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 16/Per/M.KUKM/IX/2015 Tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah oleh Koperasi
- 7) Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 14/Per/M.KUKM/IX/2015 Tentang Pedoman Akuntansi Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Oleh Koperasi
- 8) Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 10/Per/M.KUKM/IX/2015 Tentang Kelembagaan Koperasi
- 9) Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 11/Per/M.KUKM/IX/2015 Tentang Petunjuk Pelaksanaan Pemupukan Modal Penyertaan Pada Koperasi.²³

²³ Badan Hukum, <https://www.google.nl/amp/s/www.hestanto.web.id/sejarah-dan-badan-hukum-baitul-mal-wat-tanwil/amp/> , diakses pada tanggal 5 Juli 2019 Pukul 14.20

e. Jenis usaha

Jenis – jenis usaha BMT dimodifikasi dari produk perbankan Islam. Oleh karena itu, usaha BMT dapat dibagi ke dalam dua bagian utama, yaitu memobilisasi simpanan dari anggota dan usaha pembiayaan. Bentuk usaha memobilisasi simpanan dari anggota dan jamaah itu di antaranya berupa :

- 1) Simpanan *mudharabah* biasa
- 2) Simpanan *mudharabah* Pendidikan
- 3) Simpanan *mudharabah* Haji
- 4) Simpanan *mudharabah* Umrah
- 5) Simpanan *mudharabah* Qurban
- 6) Simpanan *mudharabah* Idul Fitri
- 7) Simpanan *mudharabah* Walimah
- 8) Simpanan *mudharabah* Akikah
- 9) Simpanan *mudharabah* Perumahan
- 10) Simpanan *mudharabah* Kunjungan Wisata
- 11) Titipan Zaka, Infaq, dan Shadaqah (ZIS)
- 12) Produk simpanan lainnya yang dikembangkan sesuai dengan lingkungan tempat BMT itu berada.

Untuk meningkatkan peran BMT dalam kehidupan ekonomi masyarakat, BMT terbuka untuk menciptakan produk baru. Produk tersebut harus memenuhi syarat, diantaranya: (a) sesuai dengan syariat dan

disetujui oleh Dewan Syariah, (b) dapat ditangani oleh sistem operasi BMT yang bersangkutan, (c) membawa kemaslahatan bagi umat.

f. Ciri – ciri BMT

Ada beberapa ciri-ciri dari BMT yaitu,

- 1) Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemamfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan lingkungannya
- 2) Bukan lembaga sosial tetapi dapat dimamfaatkan untuk mengefektifkan penggunaan zakat, infak, dan sedekah bagi kesejahteraan orang banyak
- 3) Ditumbuhkan dari bawah berlandaskan peran serta masyarakat disekitarnya
- 4) Milik bersama masyarakat kecil dan bawah dari lingkungan BMT itu sendiri, bukan milik orang seorang atau orang dari luar masyarakat²⁴

Disamping memiliki ciri-ciri utama juga memiliki cirri-ciri khusus, yaitu :

- a) Staf dan karyawan BMT bertindak aktif, dinamis, berpandangan produktif, tidak menunggu tetapi menjemput nasabah, baik sebagai penyeter dana maupun sebagai penerima pembiayaan usaha
- b) Kantor dibuka dalam waktu tertentu dan di tunggu oleh sejumlah staf yang terbatas, karena sebagaian besar staf harus bergerak dilapangan untuk mendapatkan nasabah penyeter dana, memonitor, dan mensurvei usaha nasabah

²⁴ *Ibid* , hal. 65

- c) BMT mengadakan pengajian rutin secara berkala yang waktu dan tempatnya, biasanya di madrasah, mesjid atau mushola, ditentukan sesuai dengan kegiatan nasabah dengan anggota BMT
- d) Manajemen BMT diselenggarakan secara professional dan islami dimana :

(1)Administrasi keuangan, pembukuan dan prosedur di tata dan dilaksanakan dengan sistem akutansi sesuai dengan standar akutansi ind yang disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah

(2)Aktif, menjemput bola, beranjangsana, berprakarsa, proaktif menemukan masalah dengan tajam dan menyelesaikan masalah dengan bijak, bijaksana, dan memenangkan semua pihak

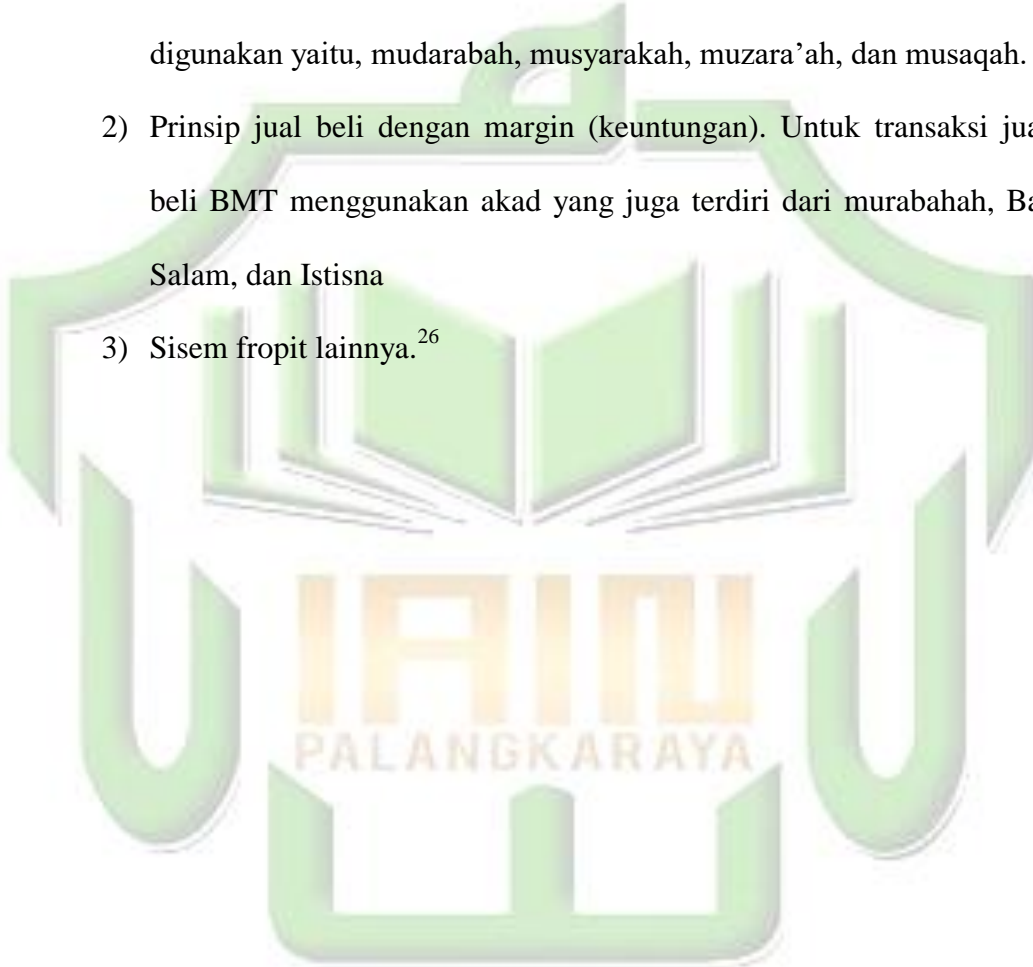
(3)Berpikir, bersikap dan berperilaku *ahsanu amala (service excellent)*²⁵

²⁵Andri Suemitra, *Bank dan lembaga keuangan syariah*, Jakarta; kencana prenada media group, hal 455

g. Prinsip BMT

Seperti lembaga keuangan lainnya, dalam kegiatan operasional dan sehari harinya BMT menggunakan 3 prinsip yaitu :

- 1) Prinsip bagi hasil. Oleh karena itu terdapat beberapa jenis akad yang menjadi landasan ditransaksi setiap pinjam meminjam yang digunakan yaitu, mudarabah, musyarakah, muzara'ah, dan musaqah.
- 2) Prinsip jual beli dengan margin (keuntungan). Untuk transaksi jual beli BMT menggunakan akad yang juga terdiri dari murabahah, Bai Salam, dan Istisna
- 3) Sistem profit lainnya.²⁶



C. Kerangka berpikir

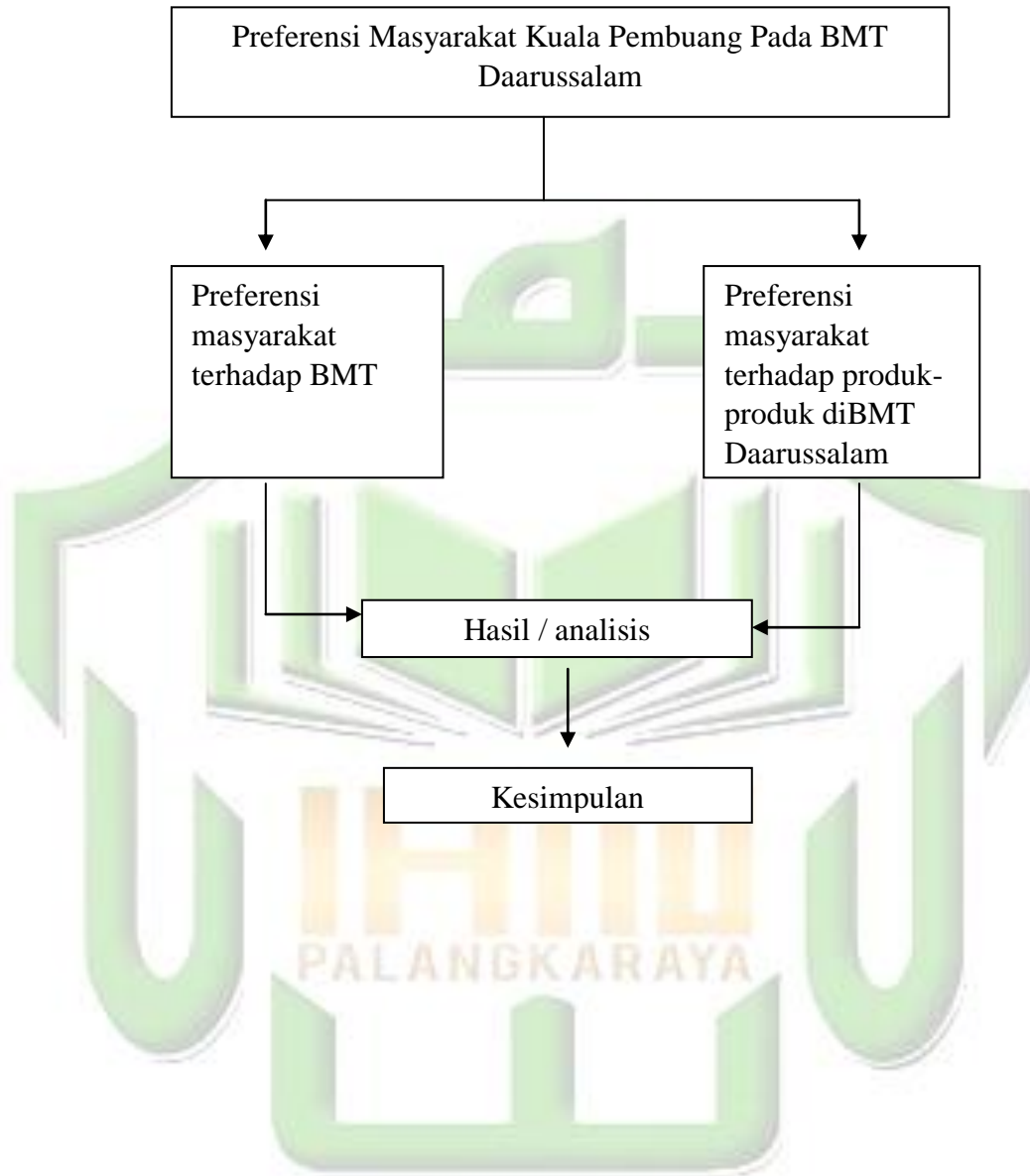
Proposal ini dibuat berdasarkan pengamatan calon peneliti sekaligus mengumpulkan observasi terhadap BMT Darussalam cabang Kuala Pembuang menjadi tempat untuk masyarakat untuk mengembangkan dan meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi baik untuk pengusaha kecil dan menengah.

Baitul Mal wal Tamwil (BMT) Darussalam merupakan salah lembaga swadaya masyarakat yang didirikan dan dikembangkan oleh masyarakat. BMT juga mengembangkan usaha-usaha produktif untuk meningkatkan kegiatan para pengusaha kecil dan menengah yang mengalami kesulitan untuk meningkatkan usaha yang dikelola.

Dalam pelaksanaannya dilapangan BMT Darussalam banyak sekali membantu para pengusaha kecil yang mana menjadi target utama dari BMT Darussalam yang berada di daerah pasar. Mereka juga melakukan sistem jemput bola yang memudahkan para nasabah, dimana mereka langsung terjun kelapangan untuk mengambil langsung dana yang ingin di setorkan oleh para nasabah.

Saat ini BMT Darussalam menjadi tujuan utama masyarakat Kuala Pembuang untuk melakukan simpan pinjam dan lainnya. Bahkan dapat dikatakan BMT Darussalam sukses mengalahkan dan bersaing dengan Bank-Bank konvensional lainnya yang ada di Kuala pembuang. Adapun kerangka berpikir sebagai berikut.

Bagan 3.1
Kerangka Pikir



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Waktu dan Tempat Penelitian

1. Waktu Penelitian

Alokasi waktu yang digunakan untuk meneliti tentang alasan masyarakat Kuala Pembuang lebih memilih BMT Darussalam dari pada koperasi lainnya dilakukan selama dua bulan setelah penyelenggaraan seminar dan mendapat izin dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negri (IAIN) Palangka Raya.

2. Tempat penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di BMT Darussalam cabang Kuala Pembuang Kec. Seruyan Hilir, Kab. Seruyan yang beralamatkan di Jl. Ais Nasution Gg.Melati Komp.Pasar Tengah. Peneliti memilih untuk melakukan penelitian ditempat tersebut karena BMT Darussalam yang lebih diminati oleh masyarakat dan peneliti mudah untuk mendapatkan data sekaligus tempat penelitian ini adalah kampung halaman peneliti.

B. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penulisan skripsi ini adalah jenis penelitian Kualitatif, dengan menggunakan pendekatan deskriptif. Penelitian deskriptif adalah suatu bentuk penelitian yang ditunjukan untuk mendeskripsikan fenomena-fenomena yang ada, baik fenomena alamiah maupu fenomena buatan manusia. Fenomena itu bisa berupa bentuk,

aktivitas, karakteristik, perubahan, hubungan, kesamaan, dan perbedaan antara fenomena yang satu dengan fenomena lainnya.

C. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

Penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*, *purposive sampling* adalah teknik pengumpulan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Menurut Dr. Ibrahim, penggunaan teknik *purposive Sampling* dalam 3 (tiga) situasi, yaitu :

- a. Peneliti menggunakan teknik *purposive sampling* guna memilih responden yang memberikan informasi penting.
- b. Penulis menggunakan teknik ini untuk memilih responden yang sulit dicapai, untuk itu penulis cenderung subjektif (memilih berdasarkan kriteria sesuai keinginan penulis).
- c. Tatkala peneliti ini mengidentifikasi jenis responden tertentu untuk diadakannya wawancara mendalam.²⁷

Berdasarkan hal di atas penulis mengambil subjek penelitian kriteria sebagai berikut :

1. Beragama Islam
2. Mau diwawancarai
3. Nasabah yang mempunyai pekerjaan
4. Masyarakat yang sudah menjadi nasabah kurang lebih 2 tahun
5. Nasabah yang sudah menabung dari 10 – 100 juta

²⁷Ibrahim, *Metodologi Penelitian Kualitatif Panduan Penelitian beserta Contoh Proposal Kualitatif*, Bandung; Alfabeta, 2015, h. 72

Dari kriteria diatas maka peneliti melakukan wawancara dengan nasabah BMT Darussalam sebanyak 8 orang dan 2 orang pengurus BMT Darussalam.

2. Objek Penelitian

Sedangkan istilah objek penelitian yang menunjukkan pada apa yang menjadi titik perhatian suatu peneliti. Yang menjadi objek penelitian ini adalah preferensi masyarakat Kuala Pembuang terhadap *Baitul Mal wa Tamwil* Darussalam. adapun yang menjadi focus dalam penelitian ini yaitu apa alasan masyarakat dan peranan BMT Darussalam terhadap prekonomian yang ada di Kuala Pembuang.

D. Pengabsahan Data

Pengabsahan data atau biasa disebut dengan triangulasi. Triangulasi adalah teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada.²⁸ Triangulasi pada hakekatnya merupakan pendekatan multimetode yang dilakukan peneliti pada saat mengumpulkan dan menganalisis data. Ide dasarnya adalah fenomena yang diteliti dapat dipahami dengan baik sehingga diperoleh kebenaran tingkat tinggi jika didekati dari berbagai sudut pandang. Atau bisa dijelaskan sebagai usaha mengecek kebenaran data atau informasi yang diperoleh peneliti dari berbagai sudut pandang yang berbeda dengan cara mengurangi sebanyak mungkin bias yang terjadi pada saat pengumpulan dan analisis data

²⁸Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2014, h. 83.

tersebut.²⁹Triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi sumber yaitu membandingkan data dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang disebut metode kualitatif.³⁰

Trianggulasi teori Menurut Lincoln dan Guba, berdasarkan anggapan bahwa fakta tertentu tidak dapat diperiksa derajat kepercayaannya dengan satu atau lebih teori. Dipihak lain, patton berpendapat lain yaitu bahwa hal itu dapat dilaksanakan dan itu dinamakannya penjelasan banding (rival explanations)³¹

E. Teknik Pengumpulan Data

Melakukan teknik ini penulis berusaha untuk memperoleh data dari hasil sumber tertulis, melalui dokumen atau tulisan simbolik yang memiliki relevansi dengan penelitian sehingga dapat melengkapi data yang diperoleh lapangan.

Adapun data yang diperoleh melalui teknik ini adalah :

1. Teknik wawancara

Wawancara adalah salah satu teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti untuk bercakap-cakap dan berhadap muka dengan orang yang dapat memberikan keterangan kepada sipeneliti. Wawancara ini dapat dipakai untuk melengkapi data yang diperoleh melalui

²⁹Triangulasi dalam Penelitian Kualitatif, <https://www.uin-malang.ac.id/r/101001/triangulasi-dalam-penelitian-kualitatif.html>, diakses pada tanggal 4 Juli 2019 pukul 20:02 WIB

³⁰Lexi J. Moeleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif...*, h. 177.

³¹ *Ibid*, hal.178

observasi.³²Wawancara dapat dilakukan secara *terstruktur* maupun *tidak terstruktur* dan dapat dilakukan melalui tatap muka (*face to face*) maupun dengan menggunakan telepon.³³

Dalam penelitian ini, peneliti melakukan wawancara dengan menggunakan teknik wawancara *tidak terstruktur*, dimana teknik wawancara *tidak terstruktur* ini peneliti bebas bertanya tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis. Wawancara yang dilakukan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan. Dan peneliti akan menanyakan apa alasan masyarakat Kuala Pembuang lebih memilih BMT Darussalam dan bagaimana pendapat masyarakat terhadap Baitul Mal wa Tamwil.

2. Observasi

Observasi berasal dari bahasa latin yang artinya melihat, mengamati dan memperhatikan. Observasi adalah cara pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematis gejala-gejala yang diselidiki.³⁴

Observasi juga dikatakan sebagai alat pengumpul data yang dilakukan secara spontan, dapat pula dengan daftar isian yang telah disiapkan sebelumnya. Adapun yang dilakukan di BMT Darussalam yang peneliti amati yaitu kegiatan simpan pinjam, menabung dan lain-lain.

³²Mardalis, *metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, Jakarta; PT Bumi Aksara, cet IV, 2004, h.64

³³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung; Alfabeta Bandung, 2015, h.138

³⁴ I Gusti Bagus Rai Utama, Ni Made EkaMahadewi, *Metodologi Penelitian Pariwisata dan Perhotelan*, Yogyakarta; Andi Offset, 2012, h.52

Jadi, dalam hal ini peneliti datang ditempat kejadian diamati, tetapi tidak ikut terlibat dalam kegiatan tersebut.

3. Teknik Dokumentasi

Dokumentasi yaitu setiap bahan yang tertulis, film dan gambar yang dapat memberikan informasi. Melalui teknik ini penulis berusaha untuk memperoleh data hasil sumber tertulis, melalui dokumen atau tulisan *simbolik* yang memiliki relevansi dengan penelitian sehingga dapat melengkapi data yang diperoleh dilapangan.

F .Analisis Data

Analisis data menurut Patton adalah proses mengatur urutan data, mengorganisasikannya kedalam suatu pola, kategori, dan satuan uraian dasar.³⁵

Dalam analisis data diperlukan beberapa tahapan, seperti yang diungkapkan Buangin dalam bukunya *Analisis Penelitian Kualitatif*, yakni:

1. *Data collection* atau koleksi data adalah pengumpulan data dengan analisis data, yang mana data tersebut diperoleh selama melakukan pengumpulan data tanpa proses pemilahan.
2. *Data reduction* yaitu pengolahan data yang mencakup kegiatan mengikhtiarkan hasil pengumpulan data selengkap mungkin, dan memilahkannya ke dalam satuan konsep tertentu, kategori tertentu atau tema tertentu.

³⁵Lexy. J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung; Remaja Rosdakarya, 2000, h.103

3. Data *display* atau penyajian data yang dipaparkan secara ilmiah oleh peneliti dengan tidak menutupi kekurangan.
4. *Conclusion drawing* atau penarikan kesimpulan dengan melihat kembali pada reduksi data *display* sehingga kesimpulan yang diambil tidak menyinggung.³⁶



³⁶Burhan Buangin, *Analisis Data Penelitian Kualitatif*, Jakarta; PT Raja Grafindo Persada, 2003, h.69

BAB IV

PEMBAHASAN DAN ANALISIS PENELITIAN

A. Gambaran Umum BMT Daarussalam

1. Profil Singkat

Dalam sejarah kaum muslimin, *Baitul Mal* sebagai lembaga dana dan selalu menjadi hal yang *in heren* (padu) dengan kehidupan masyarakat muslim karena lembaga yang berada di bawah pengawasan langsung penguasa muslim saat itu selalu menjadi andalan dalam mengelola dana untuk kesejahteraan masyarakat muslim.

BMT Daarussalam Cabang Kuala Pembuang Kab. Seruyan berdiri sejak tanggal 01 September 2008, yang beralamatkan di Jl. Ais Nasution Gg.Melati Komp.Pasar Tengah. BMT Daarussalam merupakan suatu lembaga keuangan mikro berbasis syariah dimana sasaran utamanya merupakan para wiraswasta, ibu – ibu rumah tangga, nelayan dll. BMT Daarussalam memiliki aspek legalitas berbadan hukum koperasi nomor : 062/BH/XVIII.14/INDAGKOP/IX/2008.

BMT Daarussalam mempunyai tujuan ingin mengimbangi inflasi bank konvensional dan untuk menyatukan ekonomi umat. Selain mengelola dana-dana sosial dari zakat, infaq dan shodaqoh masyarakat, lembaga ini juga mengelola beberapa produk tabungan / simpanan masyarakat. Hal yang menjadi ciri khas dari layanan BMT Daarussalam adalah :

- a. **Jemput Bola**, khusus untuk warga dalam kota Kuala Pembuang pihak BMT Darussalam siap datang langsung dan melayani transaksi baik penabungan maupun penarikan. Dan *teller* akan melayani transaksi meski hanya *seharga pentol (Rp.1.000)*.
- b. **Cek saldo via SMS**, nasabah dapat memperoleh informasi tentang saldo akhir tabungannya cukup SMS 0857-5072-5451.

2. Produk-produk BMT Darussalam

- a. Tabungan Pendidikan
- b. Simpanan plus
- c. Tabungan Qurban
- d. Tabungan Aqiqah
- e. Tabungan Walimah
- f. Tabungan haji dan umroh

3. Jasa lainnya BMT Darussalam

- a. Transfer
- b. Pembayaran tagihan listrik, Telepon/Internet, PDAM
- c. Pembelian pulsa, Tiket pesawat

4. Susunan pengurus dan pengelola BMT Darussalam

Susunan pengurus dan pengelola BMT Darussalam terdiri dari :

a. Pengurus

No	Nama Jabatan	Nama Staf
1	Dewan Pengawas Syariah	Ust. Mustafa Aini, Lc
2	Pengawas	Abdurahman Agil
3	Ketua	Johansyah
4	Sekretaris	Ehin
5	Bendahara	Suyono

b. Pengelola

No	Nama Jabatan	Ket. Jabatan	Kode Staf	Nama Staf
1	Menejer	Pimpinan	01 01 2008	Johansyah
2	Operasional	Kepala Bidang	08 03 2012	Suyono
3	Personalia dan HRD	Kepala bidang	08 03 2012	Suyono
4	Funding	Kepala bidang	24 03 2017	M.Sawabi Ihsan
5	Financing	Kepala Bidang	18 03 2017	Hakim
6	Pemberdayaan	Kepala bidang	14 10 2015	Yendri
7	Unit usaha	Kepala bidang	01 01 2008	Johansyah
8	Audit internal	Kepala bidang	17 08 2016	Jemi hermawan

B. Penyajian Data

Sebelum memaparkan penelitian ini, terlebih dahulu peneliti memaparkan tahapan penelitian yang dilaksanakan, yakni diawali dengan penyampaian surat izin penelitian, dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya ke Kantor Badan Perencanaan Pembangunan Daerah (BAPPEDA) Kab. Seruyan. selanjutnya peneliti langsung terjun kelapangan melakukan penggalian data. Adapun penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu mengenai preferensi masyarakat terhadap *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT) dan

bagaimana preferensi masyarakat terhadap produk-produk yang ada diBMT Darussalam.

Peneliti dalam melakukan wawancara menanyakan berdasarkan format pedoman wawancara yang tersedia (terlampir), selanjutnya oleh pihak yang diwawancarai bahasa yang mereka gunakan dalam menjawab pertanyaan penelitian antara lain dengan bahasa Indonesia dan juga dicampur dengan bahasa lokal. Untuk penyajian hasil penelitian, peneliti menyajikan data hasil wawancara dengan bahasa Indonesia sepenuhnya, hal ini dimaksud untuk mempermudah penjelasan yang disampaikan oleh Masyarakat Kuala Pembuang.

Berikut ini peneliti menyajikan data hasil wawancara dengan masyarakat Kuala Pembuang yang menabung diBMT Darussalam. Di dalam penelitian ini peneliti mengambil 8 masyarakat, masyarakat yang sudah menabung kurang lebih 2 tahun dan nasabah yang mempunyai pekerjaan. Ditambah 2 orang karyawan dari BMT Darussalam.

1. Preferensi Masyarakat pada *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT).

BMT merupakan lembaga keuangan non perbankan yang fungsinya hampir sama dengan lembaga perbankan yaitu menghimpun dana atau menyalurkan dana masyarakat. Oleh karena itu BMT harus mampu bersaing dengan lembaga keuangan tersebut. Dalam menjalankan fungsinya BMT lebih menyatu dikalangan rakyat sebagai pelaku usaha.

BMT harus mengikuti perkembangan kebutuhan konsumen melalui pemenuhan kebutuhan mereka. Dalam hal ini BMT dituntut lebih

memahami keinginan masyarakat dari sisi jenis pelayanan, promosi. Kemajuan dan keberlangsungan BMT bergantung pada besar kecilnya dana yang dihimpun dari anggota atau nasabah dan kemampuan memperoleh profit dari dana bagi hasil pembiayaan.

Konsep dasar koperasi dengan koperasi jasa keuangan syariah *Baitul Mal waa Tamwil* sangat terlihat jelas. Dimana koperasi seperti simpan pinjam mengambil keuntungan dengan cara sistem bunga, sedangkan BMT dengan cara sistem bagi hasil. Maka dari itu banyak masyarakat memilih BMT dibandingkan bank-bank konvensional atau koperasi yang ada. Hal ini dikuatkan dengan hasil wawancara dengan Ibu Windayanti mengatakan :

“saya lebih memilih BMT dari pada perbankan yang ada, nah untuk kebank sendiri saya cuman melakukan pengambilan gaji saya dan suami saja. untuk ke koperasi saya tidak berani karna lihat mukanya saja saya takut apalagi untuk melakukan transaksi, kan tau sendiri bagaimana ganas nya pegawai koperasi atau tukang tagih nya kalo sudah menagih, liat mereka diam aja saya takut jadi tidak tertarik sama sekali untuk berurusan dengan pihak koperasi”³⁷

Selanjutnya Saudara Muhammad Rifaldi mengatakan :

“dari Alm orang tua saya dulu sudah menggunakan BMT untuk menabung. Karna melihat orang tua saya menabung di BMT jadi saya mengikut mereka untuk menabung juga di BMT, jadi turun temurun lah ceritanya. Saya juga sudah kenal akrab dengan mereka pegawainya makanya lebih nyaman di BMT. Bank yang ada disini pun banyak tapi memang jatuh hati ke BMT karena persyaratan yang mudah, urusan yang tidak ribet dan mereka menggunakan sistem bagi hasil”³⁸

³⁷Windayanti, Masyarakat Kuala Pembuang, Hasil wawancara tanggal 12 September 2019 pukul 09.30 WIB

³⁸Muhammad Rifaldi, Masyarakat Kuala Pembuang, Hasil wawancara tanggal 12 September 2019 pukul 11.00 WIB

Dan Ibu Latifah mengatakan :

“memilih BMT dari pada yang lain ya karna kemudahan yang dia berikan. Seperti untuk mengkredit syarat yang diberikan mudah, menabung tidak repot untuk mengantri lama karna ada sistem jemput bola, BMT sangat memudahkan para masyarakat menengah untuk mengembangkan usaha. Untuk urusan kebank atau kekoperasi tentunya kita yang masyarakat kebawah ini sedikit canggung. Karna diBank sendiri bersifat formal sedangkan untuk diBMT ada rasa kekeluargaan yang membuat kita nyaman untuk berinteraksi dengan para pegawainya jadi lebih mudah membicarakan apa yang ingin dilakukan”³⁹

Pelayanan adalah kunci keberhasilan dalam berbagai usaha atau kegiatan yang bersifat jasa. Peranannya akan lebih besar dan bersifat menentukan dalam kegiatan-kegiatan jasa di masyarakat dalam usaha merebut pasaran atau langganan. Suatu perusahaan seperti perbankan untuk menarik perhatian nasabah harus memiliki layanan yang baik agar nasabah merasa puas. Pelayanan petugas yang disediakan sangat menarik, karena melayani anggota secara jemput bola, yaitu dengan memberikan pelayanan ditempat anggota, baik bagi anggota yang ingin menitipkan dana maupun untuk pelayanan dana kepada anggota.

Hal ini dikuatkan oleh Ibu Rusdaniah mengatakan :

“kelebihan dari BMT ini banyak sekali maka dari itu banyak masyarakat yang menabung diBMT salah satunya kelebihanannya ialah dari teknik jemput bola yang mereka lakukan memudahkan kita para nasabah, saya saja sangat terbantu dengan adanya teknik jemput bola ini karna saya seorang pedagang sekaligus ibu rumah tangga jadi tidak ada waktu untuk kesana, lagian kalau kesana kan

³⁹ Latifah, Masyarakat Kuala Pembuang, Hasil wawancara tanggal 13 September 2019 pukul 12.30 WIB

harus mengantri segala makanya saya sangat terbantu dengan adanya teknik jemput bola ini”⁴⁰

Sama halnya dengan Ibu Latifah mengatakan :

“keramahan yang diberikan para pegawai BMT dalam melayani kami sebagai nasabah memberikan nilai plus dimata kami dan juga ada teknik jemput bola yang dilakukan sangat sangat membantu dan sangat memudahkan kami jadi tidak repot untuk menabung atau transfer”⁴¹

Dan Bapak Sandi mengatakan :

“pelayanan yang ramah tentunya akan membuat masyarakat betah untuk melakukan transaksi dan bertahan di suatu produk atau jasa. Salah satu nya diBMT dengan sistem kekeluargaan yang begitu erat yang membuat masyarakat dari berbagai kalangan mana pun merasa nyaman untuk melakukan transaksi di BMT. Persyaratan yang mudah tidak terlalu sulit dan jaminan yang tidak memberatkan nasabah ini pun menjadi nilai lebih dimata masyarakat. Banyak bank-bank konvensional yang ada koperasi pun sudah mulai banyak tetapi dari beberapa bank dan koperasi yang sudah pernah saya temui berbeda dengan pelayanan yang diberikan oleh pihak BMT dan saya tetap merasa di BMT lah yang memang cocok baik dari sistem pelayanannya dan yang lainnya”⁴²

Dari sistem pelayanan dan teknik jemput bola yang ditawarkan membuat masyarakat lebih menyukai BMT dari pada perbankan ataupun koperasi. Hal ini dikuatkan oleh seorang informan J yang bekerja diBMT mengatakan :

“memang banyak masyarakat yang melakukan transaksi diBMT ini, banyak dari mereka yang memang sudah dari awal adanya BMT Daarussalam sudah menabung disini. BMT memang mengutamakan kekeluargaan dan tolong menolong terhadap sesama, tidak heran masyarakat menyukai hal tersebut. kami disini sama-sama ciptaan Allah maka seharusnya lah saling tolong menolong. Dari sebagian nasabah banyak yang bercerita banyak

⁴⁰Rusdaniah, Masyarakat Kuala Pembuang, Hasil wawancara tanggal 12 September 2019 pukul 08.00 WIB

⁴¹Latifah, Masyarakat Kuala Pembuang, Hasil wawancara tanggal 13 September 2019 pukul 12.30 WIB

⁴²Sandi, Masyarakat Kuala Pembuang, Hasil wawancara tanggal 12 September 2019 pukul 11.40 WIB

yang menyukai sistem jemput bola yang ditawarkan BMT, banyak nasabah yang memiliki pekerjaan sebagai pedagang, jadi dengan adanya sistem jemput bola yang kami tawarkan saat ini sangat – sangat memudahkan mereka untuk menabung tanpa harus meninggalkan toko/warung. Pegawai kami yang melakukan jemput bola Alhamdulillah lumayan banyak hampir 12 orang dengan berbeda tujuan. Satu orang pegawai memegang dua tempat jadi dalam sehari ada dua tempat yang harus mereka datangi untuk membantu nasabah transaksi atau mengambil tabungan. Dan setiap tempat ada dua jadwal dalam seminggu untuk pengambilan tabungan misalkan tempat Pasar Saik dan Jl SMK itu hari senin dan kamis. Jadi para nasabah yang menitip tabungan kepada pegawai tinggal menunggu para pegawai kami datang untuk mengambil tabungan mereka. Bukan hanya para pedagang saja biasanya yang ingin di ambil tabungan nya ditempat tapi pegawai kantoran mereka menyukai sistem jemput bola maka dari itu pegawai kami ada yang khusus mengambil tabungan di daerah perkantoran untuk memudahkan para pegawai kantor menabung. Biasanya kalo kesini kan bentrok sama jam kantor mereka kalau bolos kesini untuk menabung kasihan mereka akan dikenakan sanksi oleh atasan maka dari itu kami juga melakukan jemput bola di daerah perkantoran dengan adanya sistem jemput bola ini diharapkan masyarakat lebih nyaman dan puas akan pelayanan yang kami berikan”⁴³

2. Preferensi masyarakat terhadap produk-produk di BMT Darussalam

Preferensi merupakan pilihan seseorang terhadap suatu objek. Preferensi masing-masing orang berbeda karena adanya beda kecenderungan dan pengalaman. Preferensi merupakan salah satu unsur penting dalam mempengaruhi keputusan seseorang berinteraksi dengan lembaga keuangan mikro syariah. Maka

⁴³ J, Karyawan BMT Darussalam, Hasil wawancara tanggal 15 September 2019 pukul 09.00 WIB

dalam menentukan produk pun masing-masing orang berbeda menurut kebutuhan setiap individu.

Strategi BMT disusun untuk memotivasi anggota atau nasabah agar tetap aktif menggunakan jasa BMT. Oleh karena itu BMT harus memiliki daya tarik yang dijadikan strategi bertahan dan berkembang. Daya tarik meliputi kemampuan produk menyentuh kebutuhan masyarakat, baik dari sisi mamfaat, harta, kemudahan, maupun cara penyampaian pelayanan produk kepada nasabah.

Saat ini BMT Daarussalam banyak sekali menawarkan produk seperti tabungan pendidikan, simpanan plus, tabungan qurban, tabungan walimah, tabungan aqiqah, dan tabungan haji umroh. Dari beberapa produk tabungan tersebut ada beberapa produk yang memang lebih unggul dibandingkan yang lainnya seperti produk tabungan pendidikan, simpanan plus dan sistem kredit yang ditawarkan oleh BMT Darussalam langsung diserbu oleh masyarakat Kuala Pembuang, karna dirasa diantara ketiga produk tersebut memang lebih membantu dan menjawab kebutuhan masyarakat.

Jumlah peminat dari 3 produk yang memang sangat diminati masyarakat mencapai sekitar 894 masyarakat yang memilih produk tabungan pendidikan, 570 masyarakat yang

memilih produk tabungan simpanan plus, dan 630 masyarakat yang memilih melakukan sistem kredit di BMT Darussalam.

Produk tabungan pendidikan salah satu yang di tawarkan oleh BMT Darussalam masih menjadi produk unggulan dari tahun ketahun. Dari awal berdirinya BMT Darussalam produk tabungan pendidikan memang banyak diminati masyarakat Kuala Pembuang. Sasaran dari produk tabungan ini ialah siswa-siswa dan orang tua siswa yang ingin pendidikan anak mereka terjamin. Hal ini dikuatkan dengan beberapa hasil wawancara seperti Ibu Rusdaniah yang sudah menabung selama 6 tahun dan memilih produk tabungan pendidikan, mengatakan :

“DiBMT Darussalam saya memilih produk tabungan pendidikan, banyak produk yang ditawarkan pihak BMT Darussalam ada produk pendidikan, produk haji umroh, dan produk tabungan qurban. Tetapi saya lebih memilih produk tabungan pendidikan, karna saya rasa dengan adanya tabungan pendidikan dapat membantu saya untuk mewujudkan keinginan saya untuk menyekolahkan anak-anak saya setinggi mungkin, pendidikan saya hanya sampai SMA saja maka dari itu saya ingin pendidikan anak saya lebih dari saya. Hasil dagangan saya sisihkan untuk menabung, gaji suami disisihkan sebagian untuk ditabungkan juga”⁴⁴

Hasil wawancara kedua dengan windyantimengatakan :

“Dari awal sejak anak saya duduk di Taman Kanak-kanak (TK) dan mengetahui adanya BMT Darussalam ini saya langsung memilih produk tabungan pendidikan. Karna saya rasa tabungan pendidikan ini dapat menjamin anak sematawayang saya untuk mendapatkan pendidikan yang tinggi dan bisa mengangkat derajat saya dan suami. Suami juga mendukung saya untuk

⁴⁴Rusdaniah, Masyarakat Kuala Pembuang, Hasil wawancara tanggal 12 September 2019 pukul 08.00 WIB

menabung di BMT Darussalam ini dan memilih produk tabungan pendidikan Alhamdulillah rezeki yang Allah kasih untuk anak saya luar biasa. Saat anak saya masuk Sekolah Dasar (SD) saya tidak perlu memikirkan uang masuk, baju sekolah, buku paket yang harus dibeli karna dari tabungan yang selama ini ditabungkan di BMT Darussalam cukup untuk membiayai awal masuk Sekolah Dasar (SD) anak saya. Dan sampai saat ini saya masih menabung di BMT Darussalam dan memilih produk tabungan ini sampai anak saya kuliah S1 atau S2 agar pendidikan anak saya bisa setinggi-tingginya”⁴⁵

Selain tabungan pendidikan, banyak produk lain yang ditawarkan dan diminati masyarakat Kuala Pembuang. Salah satunya simpanan plus. Simpanan plus adalah salah satu simpanan *Mudharabah*. Dana yang disimpan tidak bisa sewaktu-waktu diambil, dan dana yang dihimpun akan di investasikan secara produktif dalam bentuk pembiayaan kepada berbagai jenis usaha yaitu usaha kecil menengah. Sama halnya dengan produk simpanan plus yang ada di BMT Darussalam banyak disukai masyarakat.

Hal ini dikuatkan dengan beberapa hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan Saudari Rusmiliati :

“Di BMT Darussalam saya memilih produk simpanan plus, pekerjaan saya yang hanya sebagai honorer di PLN dan suami saya hanya buruh bangunan membuat saya berkeinginan untuk menabung di BMT Darussalam hasil gaji saya dan gaji suami yang setiap minggunya. Memilih simpanan plus ini karna saya takut apabila tidak memiliki tabungan ada kebutuhan mendesak apalagi saya anti untuk menjual barang-barang yang saya miliki. Maka dari itu saya menabung di BMT Darussalam ini kalau suatu saat ada musibah atau kebutuhan lain saya tidak perlu pinjam tetangga atau menyusahkan orang disekitar. Di BMT Darussalam ini juga tidak ada minimal uang yang harus

⁴⁵Windayanti, Masyarakat Kuala Pembuang, Hasil wawancara tanggal 12 September 2019 pukul 09.30 WIB

ditabungkan jadi uang hasil kerja suami setiap minggunya saya sisihkan untuk menabung, dan apabila setiap gaji saya setengah dari gaji saya langsung saya tabungkan”⁴⁶

Hasil wawancara kedua dengan Ibu Hj Nonong mengatakan :

“produk yang saya pilih diBMT Darussalam adalah produk simpanan plus. Memilih produk simpanan plus ini bertujuan kalau suatu saat nanti saya dan suami sudah tidak ada maka anak dan cucu saya dapat menikmati hasil tabungan kami. Awal diBMT Darussalam saya memilih ingin produk tabungan Qurban nah tapi kata suami saya nanti aja kalau ada rezeki langsung aja jadi saya memilih produk simpanan plus ini selain buat jaga-jaga buat keluarga saya yang lainnya agar hasil dari tabungan ini dapat digunakan untuk membuat ruko, rumah, wallet atau apapun itu yang bermaaf. Anak saya ada 3 dan masing-masing sudah berkeluarga pasti banyak kebutuhan yang mereka perlukan untuk menguliahkan anak mereka atau mengembangkan usaha mereka karna rata-rata anak dan menantu saya pengusaha jadi perlu modal yang banyak perlu roku untuk tempat usaha mereka makanya saya dan suami menabung diBMT Darussalam dan memilih produk tabungan pendidikan agar anak dan cucu saya terjamin kehidupannya”⁴⁷

Dan Ibu Latifah mengatakan :

“karna saya pedagang dan wajib menyisihkan sedikit keuntungan saya untuk ditabungkan maka saya memilih produk simpanan plus. Karna diBMT Darussalam pembagian hasilnya jelas dan tanpa minimal untuk menabung, pelayanan yang baik, serta jemput bola yang di berikan membuat saya semangat untuk menabung. Hasil berjualan dikantin sekolah ini adalah pekerjaan saya selain ibu rumah tangga, dan saya tidak ingin membebankan suami saya yang hanya bekerja serabutan. Maka dari hasil dagangan saya sisihkan untuk menabung DiBMT Darussalam setiap hari Senin dan Rabu, kalau tidak ditabungkan saya tidak dapat menikmati hasil usaha saya. Memilih simpanan plus ini agar apabila ada kebutuhan mendesak atau ingin pulang kampung saya tidak memberatkan suami saya dapat membantu dengan

⁴⁶Rusmiliati, Masyarakat Kuala Pembuang, Hasil wawancara tanggal 13 September 2019 pukul 13.00 WIB

⁴⁷Hj Nonong, Masyarakat Kuala Pembuang, Hasil wawancara tanggal 13 September 2019 pukul 07.30 WIB

tabungan saya ya walaupun tidak banyak. Untuk keperluan anak yang dadakan saya tidak perlu menunggu suami ngasih uang”⁴⁸

Dari simpanan plus dapat diketahui kalau masyarakat sangat terbantu dengan adanya produk tersebut. selain untuk investasi mereka juga untuk jaga-jaga apabila ada kebutuhan mendesak yang kita tidak dapat mengetahui kapan terjadinya. Tidak habis sampai diproduk Simpanan Plus saja BMT Darussalam juga menawarkan kredit terhadap masyarakat Kuala Pembuang dengan melakukan kerja sama dengan beberapa toko elektronik ataupun ponsel Hp yang ada diKuala Pembuang, misalnya dengan Toko Elektrik Mutia, Dialer Wijaya (H Abuk), Ponsel Najwa, dan Ponsel Jakarta.

Sistem kredit yang ditawarkan oleh pihak BMT Daarussalam bertujuan untuk memudahkan masyarakat yang menginginkan suatu barang untuk mengembangkan usahanya, atau memenuhi kebutuhannya dengan memberikan syarat yang diberikan ringan tanpa memberatkan nasabah. Syarat yang diberikan oleh pihak BMT Darussalam dalam memberikan kredit ialah Fotocopy KTP, Fotocopy KK, Tabungan di BMT Darussalam minimal Rp. 500.000 dan jaminan yang diberikan kepada pihak BMT Darussalam.

⁴⁸Latifah, Masyarakat Kuala Pembuang, Hasil wawancara tanggal 13 September 2019 pukul 12.30 WIB

Hal ini dikuatkan oleh narasumber yang melakukan kredit Laptop diBMT Darussalam, Bapak Sandimengatakan:

“diBMT Darussalam saya melakukan kredit laptop, untuk kebutuhan anak saya sekolah karna disekolahnya di SMKN 1 Kuala Pembuang anak saya mengambil jurusan Teknik Komputer dan Jaringan (TKJ) yang mewajibkan setiap murid untuk memiliki laptop untuk menunjang pelajarannya. Dengan adanya sistem kredit yang ditawarkan oleh pihak BMT Darussalam ini memudahkan saya yang memiliki prekonomian rendah ini untuk mewujudkan keinginan anak saya bersekolah dengan jurusan yang ia inginkan. Saya menanyakan di beberapa toko harga laptop yang lumayan mahal dan saya tidak memiliki biaya sebanyak itu maka di sarankan teman saya untuk melakukan kredit diBMT Darussalam dengan proses yang InsyaAllah cepat, dan pihak BMT Darussalam sendiri yang mencarikan laptop memang bagus dan disukai anak saya, biaya bulanan yang tidak begitu mencekik seperti ditoko-toko lain yang membuat saya nyaman untuk melakukan kredit diBMT Darussalam ini”⁴⁹

Selain Bapak Sandi, Saudara Muhammad Rifaldijuga melakukan kredit Handphone di BMT Darussalam, mengatakan :

“saya melakukan kredit handpone Vivo Y95 di BMT Daarussalam, awalnya saya ke ponsel inayah untuk melakukan kredit HP tersebut, ternyata dari pihak ponsel inayah sudah melakukan kerja sama dengan BMT Darussalam, jadi pihak BMT Darussalam membayar full harga HP tersebut dan saya harus membayar cicilan ke Pihak BMT dengan syarat harus memiliki tabungan minimal RP. 500.000 nah kebetulan kaka saya mempunyai tabungan diBMT Darussalam jadi saya memakai tabungan dan identitasnya, dan diBMT Bulanan nya tidak terlalu mencekik saya dengan gaji saya hanya sebagai honorer di Sekolah Dasar (SD), kemudahan yang diberikan pihak BMT Darussalam ini pun yang membuat saya merasa sangat terbantu dengan sistem kredit yang mereka berikan karna HP sekarang menjadi kebutuhan yang harus dimiliki oleh setiap orang”⁵⁰

Sedangkan Bapak A yang melakukan kredit sepeda motor di BMT Darussalam, mengatakan :

⁴⁹ Sandi, Masyarakat Kuala Pembuang, Hasil wawancara tanggal 12 September 2019 pukul 11.40 WIB

⁵⁰ Muhammad Rifaldi, Masyarakat Kuala Pembuang, Hasil wawancara tanggal 12 September 2019 pukul 09.30 WIB

“Di BMT Darussalam saya melakukan kredit motor untuk isteri saya, memang banyak sekali dialer motor diKuala Pembuang ini tapi setelah saya mengetahui diBMT Daarussalam juga bisa melakukan kredit saya langsung menghubungi pimpinan diBMT Darusalam untuk mengetahui apa saja syarat untuk melakukan kredit ternyata saya diberi kemudahan dan proses yang cepat, setau saya diBMT Darussalam untuk melakukan kredit harus ada jaminan yang diberikan dan waktu pengeluaran barang yang ingin dikredit membutuhkan waktu lama, tapi saya Alhamdulillah tidak memberi jaminan dan besoknya setelah saya menghubungi pimpinan nya motor yang di inginkan istri saya sudah boleh dibawa pulang. Dan untuk angsuran perbulannya tidak terlalu mencekik dan untuk denda apabila keterlambatan pembayaran yang tidak terlalu mahal. Dan saya memilih untuk mengkredit disini karna memang sudah akrab dengan pimpinan dan para pegawainya yang ada”⁵¹

Banyak nya masyarakat yang menyukai atau memilih sistem kredit diBMT Darussalam karna memang sangat membantu untuk masyarakat. Hal ini dikuatkan dengan seorang informan Y yang bekerja di BMT Darusssalam mengatakan :

“memang sistem kredit ini sangat banyak peminatnya. Banyak masyarakat Kuala Pembuang yang sangat terbantu dengan adanya sistem kredit ini apalagi bagi mereka yang ingin mengembangkan usaha mereka atau baru memulai usaha mereka. Banyak yang saya lihat masyarakat melakukan kredit dikarenakan keterbatasan dana untuk memenuhi kebutuhan mereka. Persyaratan dan pembayaran yang kami berikan kepada masyarakat juga membuat masyarakat lebih suka untuk melakukan kredit di BMT Darussalam.dan apabila ada keterlambatan denda kami tidak memberatkan seperti halnya dikoperasi atau langsung ketoko nya. Dan kami sangat bahagia apabila kalau mendengar masyarakat yang melakukan kredit diBMT Daarussalam untuk menjalankan usahanya dan usahanya berjalan dengan lancar”⁵²

⁵¹ A, Masyarakat Kuala Pembuang, Hasil wawancara tanggal 13 September 2019 pukul 16.50 WIB

⁵² Y, Pegawai diBMT Darussalam, Hasil wawancara tanggal 12 September 2019 pukul 09.30 WIB

C. Analisis Data

Pada bagian ini peneliti membahas hasil penelitian tentang Preferensi Masyarakat Kuala Pembuang Pada BMT Darussalam, yang mengacu pada rumusan masalah yaitu preferensi masyarakat terhadap *Baitul Ma wa Tamwil* (BMT) serta preferensi masyarakat terhadap produk-produk di BMT Darussalam, lebih lanjut penelitian dianalisis sebagai berikut:

1. Preferensi Masyarakat Terhadap *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT)

Preferensi merupakan kesukaan (kecenderungan hati) kepada sesuatu. Preferensi juga diartikan sebagai pilihan suka atau tidak oleh seseorang terhadap semua produk, barang atau jasa yang dikonsumsi.⁵³ Setiap individu memiliki preferensi dalam menentukan berbagai pilihan untuk kebutuhannya. Preferensi dapat dibentuk melalui pola pikir konsumen (Individu) yang didasari oleh 2 hal, yaitu pengalaman yang diperoleh dan kepercayaan turun temurun.

Preferensi merupakan pilihan-pilihan yang dibuat oleh para konsumen atas produk-produk yang dikonsumsi. Menurut Mustana menyatakan bahwa preferensi adalah suatu kecenderungan seseorang dalam memilih dan mengutamakan diantara dua pilihan. Sedangkan menurut Kotler berpendapat bahwa preferensi merupakan kesukaan konsumen dari berbagai pilihan produk atau jasa.⁵⁴ Dalam kajian ekonomi, ada empat prinsip rasional yaitu: Kelengkapan, Ransivitas, Kontinuitas, dan Lebih banyak lebih baik.

⁵³Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Prehalindo, Cet Ke-10, 2000, hal. 54

⁵⁴Musrifah, Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Preferensi dan Persepsi Nasabah Terhadap Pembiayaan Mudharabah, Skripsi, (Bogor : Institut Pertanian, Fakultas Ilmu Ekonomi dan Manajemen), 2016, hlm 12

Melihat kembali hasil wawancara dengan masyarakat Kuala Pembuang yang menjadi subjek dan pegawai di BMT Daarussalam sebagai informan tambahan. Masyarakat yang peneliti wawancarai berjumlah 7 (Tujuh) orang masyarakat yang secara memiliki pendapat serta tanggapan yang berbeda-beda mengenai mengenai preferensi masyarakat terhadap *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT) serta satu orang pegawai di BMT Daarussalam bagian Teller Bapak J. Hal ini dilakukan agar peneliti dapat mengungkapkan dan mengetahui bagaimana preferensi masyarakat Kuala Pembuang terhadap *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT).

Berdasarkan hasil peneliti bersama Bapak J selaku Teller di BMT Daarussalam dapat dipahami oleh peneliti secara garis besar bahwa masyarakat Kuala Pembuang banyak yang menabung di BMT dikarenakan sistem kekeluargaan yang begitu erat dan pelayanan memberikan kepuasan kepada nasabah dan sistem jemput bola yang diberikan banyak disukai masyarakat Kuala Pembuang. Adapun kendala yang dialami oleh pihak BMT ialah keterbatasan pegawai / karyawan yang menjemput tabungan nasabah tidak dapat mencakup semua wilayah yang ada di Kuala Pembuang. Dan masing-masing pegawai hanya mampu untuk melakukan sistem jemput bola di dua alamat saja.

55

Selanjutnya berdasarkan wawancara peneliti dengan masyarakat mengenai preferensi terhadap BMT menurut Ibu Windayanti ketertarikan terhadap BMT lebih dominan dibanding perbankan atau koperasi yang ada dikarenakan sistem koperasi yang dirasa menyulitkan dan mengandung unsur kekerasan dalam penagihan.⁵⁶ Lain halnya menurut Ibu Latifah BMT memberikan kemudahan baik dari persyaratan dalam pengajuan kredit ataupun sistem jempur bola yang ditawarkan oleh pihak BMT berbeda dengan perbankan atau koperasi yang dirasa sulit dan rumit, serta masyarakat menengah kebawah canggung untuk melakukan komunikasi terhadap para pegawai yang ada diperbankan.⁵⁷ Hal ini masuk dalam kajian ekonomi pada empat prinsip rasional yaitu kelengkapan dimana prinsip ini mengatakan bahwa setiap individu selalu dapat menentukan keadaan mana yang lebih disukai diantara dua keadaan. konsumen dapat membandingkan dan menilai semua produk yang ada. Bila A dan B ialah dua keadaan produk yang berbeda, maka individu selalu dapat menentukan secara tepat satu diantara kemungkinan yang ada.

Kemudian hasil wawancara peneliti dengan Bapak Sandi bahwa pelayanan yang ramah akan membuat masyarakat bertahan pada BMT yang dimana BMT dirasa menjawab semua kebutuhan masyarakat baik dari segi pelayanan maupun produk yang ditawarkan. Hal yang tidak diberatkan kepada nasabah membuat nasabah lebih cocok untuk melakukan transaksi di BMT dibandingkan dengan beberapa perbankan yang ada ataupun koperasi yang sudah

⁵⁶Windayanti, Masyarakat Kuala Pembuang, Hasil wawancara tanggal 12 September 2019 pukul 09.20 WIB

⁵⁷Latifah, Masyarakat Kuala Pembuang, Hasil wawancara tanggal 13 September 2019 pukul 12.30 WIB

banyak berdiri.⁵⁸Hal ini masuk dalam kajian ekonomi pada empat prinsip rasional yaitu Kontinuitas dimana prinsip ini menjelaskan bahwa jika seorang individu mengatakan “produk A lebih disukai dari pada produk B”, maka setiap keadaan yang mendekati produk A pasti juga akan lebih disukai dari pada produk B. jika ada suatu kekonsistenan seorang konsumen dalam memilih suatu produk yang akan dikonsumsinya.

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi preferensi salah satunya ialah faktor sosial didalam faktor sosial ada dipengaruhi oleh keluarga seperti yang dikatakan oleh Muhammad Rifaldi lebih memilih BMT dibandingkan yang lain karna memang dari dahulu nya orang tua dan semua keluarga memang sudah menabung diBMT dikarenakan juga sudah akrab dengan beberapa karyawan yang ada diBMT.⁵⁹Keluarga adalah seseorang yang memberikan pandangan tentang agama, politik, ekonomi.⁶⁰ sedangkan dalam kelompok referensi seperti yang dikatakan oleh Bapak Sandi pelayanan yang ramah dibandingkan perbankan baik koperasi yang ada membuat masyarakat lebih memilih BMT. BMT dapat merangkul baik dari kalangan atas hingga kalangan bawah, dan perasaan nyaman pun tercipta saat melakukan transaksi di BMT dari pada koperasi yang pernah ditemui.⁶¹Sama hal nya menurut Ibu Latifah keramahan yang diberikan para pegawai BMT dalam melayani masyarakat yang membuat

⁵⁸Sandi, Masyarakat Kuala Pembuang, Hasil wawancara tanggal 12 September 2019 pukul 11.40 WIB

⁵⁹Muhammad Rifaldi, Masyarakat Kuala Pembuang, Hasil wawancara tanggal 12 September 2019 pukul 11.00 WIB

⁶⁰Nugroho, J. Setiadi, *Prilaku Konsumen*, Jakarta:Kencana Prenada Media Group, 2013, hal. 10

⁶¹Sandi, Masyarakat Kuala Pembuang, Hasil wawancara tanggal 12 September 2019 pukul 11.40 WIB

para masyarakat memilih BMT.⁶² Kelompok referensi adalah seseorang yang member pengaruh langsung maupun tidak langsung terhadap sikap atau perilaku seseorang.

Dengan melihat hasil penjelasan diatas maka peneliti menyimpulkan bahwa BMT memang menjadi tujuan utama masyarakat untuk menabung ataupun melakukan transaksi lainnya. Dikarenakan BMT memberikan pelayanan yang dirasa masyarakat menjawab dan memberikan kepuasan kepada masyarakat. Sistem kekeluargaan dan keramahaan yang diberikan pun dirasa sangat membantu masyarakat untuk lebih mudah bertransaksi dengan para pegawai yang bekerja. teknik jemput bola yang diberikan pun memudahkan masyarakat untuk bisa menabung atau bertransaksi tanpa harus ke kantor dan menunggu lama untuk mengantri. Kemudahan dalam berkomunikasi pun menarik minat masyarakat untuk lebih memilih BMT dari pada perbank an atau koperasi yang dirasa sulit dan

⁶²Latifah, Masyarakat Kuala Pembuang, Hasil wawancara tanggal 13 September 2019 pukul 12.30 WIB

2. Prefrensi Masyarakat terhadap produk-produk BMT Daarussalam.

Tujuan penelitian untuk mengetahui bagaimana preferensi masyarakat terhadap produk-produk yang ada di BMT Daarussalam. Menurut Kotler dan Armstrong produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Secara konseptual produk adalah pemahaman subyektif dari produsen atas sesuatu yang biasa ditawarkan sebagai badan usaha untuk mencapai tujuan organisasi melalui pemenuhan kebutuhan dan kegiatan konsumen.⁶³

Adapun macam-macam produk yang ada di BMT Daarussalam seperti Tabungan Pendidikan, Simpanan Plus, Tabungan Qurban, Tabungan Walimah, Tabungan Aqiqah dan tabungan Haji Umroh.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan Ibu Rusdaniah bahwa produk tabungan yang ada di BMT Daarussalam sangat membantu para masyarakat hampir semua produk disukai dan diminati. Produk tabungan pendidikan yang ditawarkan membuat para orang tua semangat untuk menabung agar masa depan anak mereka terjamin untuk mendapatkan pendidikan setinggi mungkin.⁶⁴ Sama halnya dengan Ibu Windayanti produk tabungan yang dipilih untuk menjamin anak sematawayang untuk mendapat pendidikan yang tinggi dan bisa mengangkat derajat mereka sebagai orang tua. Dan sampai saat ini

⁶³

⁶⁴Rusdaniah, Masyarakat Kuala Pembuang, Hasil wawancara tanggal 12 September 2019 pukul 08.00 WIB

tabungan pendidikan dapat membantu untuk melanjutkan sekolah dari Tk sampai Sd dan berharap dengan adanya tabungan pendidikan dapat melanjutkan kejenjang yang lebih tinggi lagi.⁶⁵ Hal ini berdasarkan faktor yang mempengaruhi preferensi salah satunya faktor psikologi dimana didalam faktor psikologi ada motivasi. Motivasi adalah adanya kebutuhan keinginan maupun harapan yang tidak terpenuhi yang menyebabkan timbulnya ketegangan. Pada tingkat tertentu ketegangan ini akan berubah menjadi hasrat yang mendorong individu melakukan sesuatu perilaku tertentu.

Kebutuhan setiap konsumen memiliki berbagai ragam kebutuhan yang antar individu berbeda-beda. Ada kebutuhan akan makanan, udara, air, elektronik, pakaian dan lainnya. Hal ini seperti yang dikatakan oleh Bapak Sandi yang melakukan kredit Laptop di BMT Darussalam untuk memenuhi kebutuhan anaknya untuk sekolah di SMKN 1 Kuala Pembuang yang mengambil jurusan Teknik Komputer (TKJ) diharuskan setiap siswa memiliki laptop sendiri. Hadirnya produk kredit yang ditawarkan oleh pihak BMT Darussalam memudahkan masyarakat ekonomi menengah untuk memenuhi keinginan.⁶⁶ Sama halnya dengan Saudari Muhammad Rifaldi yang mengungkapkan bahwa produk yang ditawarkan BMT Daarussalam memang bagus dan menjawab semua kebutuhan masyarakat. Sistem kredit yang ditawarkan pun menjawab kebutuhan masyarakat

⁶⁵Windayanti, Masyarakat Kuala Pembuang, Hasil wawancara tanggal 12 September 2019 pukul 09.20 WIB

⁶⁶Sandi, Masyarakat Kuala Pembuang, Hasil wawancara tanggal 12 September 2019 pukul 11.40 WIB

akan penemuan kebutuhan yang harus dimiliki. Salah satunya *Handphone* yang sudah menjadi kebutuhan penting dan wajib dimiliki setiap orangnya. Di BMT Daarussalam menawarkan kredit berbagai macam kredit barang atau elektronik seperti *Handpone* yang bisa didapat dengan syarat yang mudah seperti harus memiliki tabungan minimal Rp. 500.000 dan menyerahkan berupa jaminan kepada pihak BMT Darussalam.⁶⁷

Tujuan merupakan sesuatu yang akan dicapai oleh konsumen sebagai hasil atas tindakan yang dilakukan. Tujuan yang dipilih oleh konsumen dipengaruhi oleh faktor pengalaman pribadi, kapasitas fisik, norma-norma dan nilai-nilai budaya yang ada serta kemampuannya untuk mencapai tujuannya tersebut. Hal ini seperti dikatakan oleh Ibu Hj Nonong produk simpanan plus yang ditawarkan oleh BMT Daarussalam menjadi produk yang pas untuk menyimpan uang agar bisa digunakan untuk kebutuhan saat beliau sudah tidak ada seperti untuk membangun ruko atau wallet untuk anak dan cucunya agar mereka dapat mengembangkan usaha yang mereka lakukan dan dapat menikmati hidup yang nyaman. Produk simpanan plus ini memang tujuannya untuk membahagiakan anak dan cucunya.⁶⁸ Sama halnya dengan Ibu Latifah produk simpanan plus yang ditawarkan oleh BMT Darusalam membantunya untuk mewujudkan keinginannya untuk pulang kampung tanpa meminta atau mengharap

⁶⁷Muhammad Rifaldi, Masyarakat Kuala Pembuang, Hasil wawancara tanggal 12 September 2019 pukul 11.00 WIB

⁶⁸Hj Nonong, Masyarakat Kuala Pembuang, Hasil wawancara tanggal 13 September 2019 pukul 07.30 WIB

uang suaminya dan juga dengan adanya produk simpanan plus yang ditawarkan BMT Daarussalam dapat memenuhi kebutuhan anak-anaknya.

Dengan melihat hasil penjelasan diatas maka peneliti menyimpulkan bahwa berbagai macam produk yang ditawarkan oleh pihak BMT Darussalam memang menjawab semua kebutuhan yang diinginkan masyarakat. Setiap produk yang memiliki mamfaat masing-masing yang dapat membantu masyarakat Kuala Pembuang dalam mewujudkan hal yang diinginkan. Persyaratan yang diberikan oleh pihak BMT Daarussalam lebih mudah dan tidak ribet yang membuat masyarakat sangat tertarik akan produk-produk yang ditawarkan.

Dimana produk tabungan yang memang banyak diminati dapat membantu masyarakat untuk memenuhi kebutuhan sekolah anak mereka dan mewujudkan keinginan mereka sebagai orang tua untuk mewujudkan keinginan mereka agar anaknya dapat sekolah setinggi mungkin dikarenakan pendidikan mereka yang kebanyakan hanya sampai SMA. Dan kredit yang ditawarkan oleh pihak BMT Daarussalam pun sangat membantu mereka yang ekonomi menengah yang sangat terbantu dengan adanya BMT Daarussalam untuk melakukan kredit dengan kemudahan yang diberikan oleh pihak BMT Daarussalam.

BAB V

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis penelitian yang dilakukan oleh peneliti uraikan, maka peneliti menarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Preferensi masyarakat terhadap BMT sangat disukai masyarakat Kuala Pembuang dibandingkan perbankan atau pun koperasi yang ada di Kuala Pembuang. BMT dirasa sangat membantu masyarakat dengan pelayanan yang diberikan oleh pihak BMT yaitu dengan teknik jemput bola yang dilakukan karna dirasa memudahkan masyarakat yang rata-rata sebagai pedagang. Selain teknik jemput bola sistem syariah yang dipakai pun membuat masyarakat lebih menyukai BMT. Sistem kekeluargaan dan kemudahan yang didapat di BMT juga membuat masyarakat Kuala Pembuang nyaman untuk melakukan transaksi tanpa canggung untuk berinteraksi dengan para pegawai BMT.
2. Preferensi masyarakat terhadap produk-produk yang ditawarkan oleh pihak BMT Darussalam menjawab semua kebutuhan masyarakat Kuala Pembuang. Produk BMT Daarussalam juga memotivasi masyarakat untuk mewujudkan yang di inginkan. Dan kemudahan persyaratan pada sistem kredit yang ditawarkan BMT Daarussalam membuat masyarakat banyak memilih untuk melakukan kredit di BMT Daarussalam.

B. Saran

1. Kepada pihak BMT Daarussalam diharapkan lebih memperhatikan fasilitas yang disediakan untuk masyarakat Kuala Pembuang. Penambah karyawan untuk jemput bola agar setiap tempat dapat dijangkau dan dapat memudahkan masyarakat Kuala pembuang. Dan untuk produk-produk yang diberikan diharapkan agar lebih banyak lagi agar masyarakat Kuala Pembuang lebih banyak menabung diBMT Daarussalam dan kajian-kajian keislaman yang dulu mulai diaktifkan kembali untuk masyarakat umum agar masyarakat dapat memahami islam lebih dalam lagi.
2. Peneliti berharap bahwa penelitian ini dijadikan sebagai bahan rujukan dalam melihat bagaimana preferensi masyarakat terhadap pelayanan dan produk yang ada diBMT. Disamping itu, peneliti juga berharap agar penelitian ini dapat dijadikan sebagai sumber referensi bagi penelitian-penelitian yang terkait dengan selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

A. Buku

- Ahmadi Abu, *Ilmu Sosial Budaya*, Jakarta, Rineka Cipta, 1991.
- Al Arif Nur Rianto, *Teori Mikro Ekonomi*, Jakarta, Kencana, 2014.
- Buangin Buhran, *Analisis Datapenelitian Kualitatif*, Jakarta, PT Raja Grafindo Persaja, 2003.
- Gazali, Djoni S, Rachmadi Usman, *Hukum Perbankan*, Jakarta, Sinar Grafika, 2010.
- I Gusti Bagus Rai Utami dkk, *Metodologi Penelitian Pariwisata dan Perhotelan*, Yogyakarta, Andi Offset, 2012.
- Ilmi Makhlul, *Teori dan Praktek Lembaga Mikro Ekonomi Keuangan Syariah*, Jogjakarta, UII Press, 2002.
- Kotler Philip, *Manajemen Pemasaran*, Prehalindo, Jakarta, Cet ke-10, 2000.
- Mardaus, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, Jakarta, PT Bumi Aksara, Cet ke-IV, 2004.
- Mapplere Andi, *Psikologi Orang Dewasa bagi Penyesuaian dan Pendidikan*, Surabaya, Usana Offset Printing, 1995.
- Mednasir dan Khoirudin, *Etika Bisnis dalam Islam, seksi penerbit Fakultas Syarian IAIN Raden Intan Lampung*, 2012.
- Moleong Lexy. J, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung, Remaja Rosda Karya, 2000.
- Muhammad, *Lembaga Ekonomi Syariah*, Yogyakarta, Graha Ilmi, 2007.
- Poerwadaminta W.J.S, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Balai Pustaka edisi ke-III, 2006.
- Sugiono, *Metode Penelitian Kualitatif dan R & D*, Bandung, Alfabeta, 2002.

B. Skripsi

Ika Yunita Sari, *Pengaruh preferensi anggota, tingkat bagi hasil tabungan dan inflasi terhadap keputusan anggota menabung pada BMT Tulungagung*, Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Tulungagung, Tulungagung, 2017

Siti Romanti, *Peran Baitul Mal wa Tamwil (BMT) Kube Sejahtera 070 terhadap pembiayaan pedagang ritel dikota Palangka Raya*, skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Palangka Raya, Palangka Raya, 2014

Siti Rahma Garuddin, *Peran BMT Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil (Studi kasus pada BMT Al-amin Kota Makassar)*, skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negri Alauddin Makassar, Makassar, 2014

C. Internet

Triangulasi dalam Penelitian Kualitatif, <https://www.uin-malang.ac.id/r/101001/triangulasi-dalam-penelitian-kualitatif.html>, diakses pada tanggal 4 Juli 2019 pukul 20:02 WIB.

Badan Hukum, <https://www.google.nl/amp/s/www.hestanto.web.id/sejarah-dan-badan-hukum-baitul-mal-wat-tanwil/amp/>, diakses pada tanggal 5 Juli 2019 Pukul 14.20



LAMPIRAN

IAIN
PALANGKARAYA

**PEDOMAN WAWANCARA
UNTUK INFORMAN TAMBAHAN**

1. Identitas Diri

- a. Nama :
- b. Jenis kelamin :
- c. Usia :
- d. Jabatan :
- e. Alamat :

2. Pertanyaan

- a. Apakah banyak masyarakat Kuala Pembuang memilih untuk melakukan transaksi seperti menabung dan lainnya di BMT dibandingkan bank-bank konvensional yang ada ?
- b. Pelayanan seperti apa yang di berikan BMT Daarussalam sehingga disukai masyarakat ?
- c. Bagaimana pengenalan kalian terhadap produk-produk yang ditawarkan oleh pihak BMT Daarussalam ?
- d. Apakah selama ini banyak keluhan dari masyarakat atau sebaliknya ?
- e. Bagaimana cara kalian untuk mempertahankan BMT Daarussalam agar tetap disukai semua masyarakat di Kuala Pembuang ?