

**ANALISIS PRODUK TABUNGAN SIMPANAN PENDIDIKAN
FATHONAH DALAM MENARIK MINAT SISWA DI KSPPS
BMT NU JAWA TIMUR CABANG TEMPUREJO**

SKRIPSI



Oleh :
Ibnu Aqiel Ichsan
NIM. 204105010003

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
FEBRUARI 2026**

**ANALISIS PRODUK TABUNGAN SIMPANAN PENDIDIKAN
FATHONAH DALAM MENARIK MINAT SISWA DI KSPPS
BMT NU JAWA TIMUR CABANG TEMPUREJO**

SKRIPSI

diajukan kepada Universitas Islam Negeri KH Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan
Memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Perbankan Syariah



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Oleh :
Ibnu Aqiel Ichsan
NIM. 204105010003

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
FEBRUARI 2026**

**ANALISIS PRODUK TABUNGAN SIMPANAN PENDIDIKAN
FATHONAH DALAM MENARIK MINAT SISWA DI KSPPS
BMT NU JAWA TIMUR CABANG TEMPUREJO**

SKRIPSI

diajukan kepada Universitas Islam Negeri KH Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan
Memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Perbankan Syariah

Oleh :

Ibnu Aqiel Ichsan
NIM. 204105010003

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Disetujui Pembimbing

Hj. Mariyah Ulfa, M.E.I
NIP. 197709142005012004

**ANALISIS PRODUK TABUNGAN SIMPANAN PENDIDIKAN
FATHONAH DALAM MENARIK MINAT SISWA DI KSPPS
BMT NU JAWA TIMUR CABANG TEMPUREJO**

SKRIPSI

telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Perbankan Syariah

Hari : Kamis
Tanggal : 26 Februari 2026

Ketua Tim Penguji Sekretaris

Dr. M.F. Nidayatullah, S.H.I., M.S.I
NIP. 197608122008011015

M. Daud Rhosyidy, S.E., M.E
NIP. 19810702202321100

Anggota

1. Dr. Ahmad Afif, M.E.I
2. Hj. Mariyah Ulfa, M.E.I

Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Prof. Dr. H. Ubaidillah, M.Ag.
NIP. 196812261996031001

MOTTO

لَنْ تَنَالُوا الْبِرَّ حَتَّى تُنْفِقُوا مِمَّا تُحِبُّونَ ۚ وَمَا تُنْفِقُوا مِنْ شَيْءٍ فَإِنَّ اللَّهَ بِهِ عَلِيمٌ

Artinya: “Kamu sekali-kali tidak akan memperoleh kebajikan (yang sempurna) sebelum kamu menginfakkan sebagian harta yang kamu cintai. Apa pun yang kamu infakkan, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui tentangnya”. (QS. Ali-Imran:92).*



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

* Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*, Edisi Revi (Jakarta: Kementerian Agama Republik Indonesia, 2019), , 346.

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, dan karunia-Nya. Sholawat berangkaikan salam akan selalu tercurahkan kepada baginda Nabi Muhammad SAW. Karya tulis akhir ini secara pribadi saya persembahkan kepada beliau;

1. Kepada kedua orang tua tercinta dan tersayang yaitu Abah Almarhum H. Ichsan dan Umi Hj. Zahrotus Sa'adah yang tanpa terputus mendoakan saya dan menyemangati dalam segala hal. yang telah membimbing Auliya dari kecil hingga sekarang memberikan limpahan kasih sayang yang tiada batas serta dukungan dari segala bentuk apapun demi keberhasilan dan kebahagiaan Putri ucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya dan sebangga-bangganya.
2. Kepada kakak tersayang Roudlatul Jannah dan Novita Fati Isyana Yang selalu menjadi teman, sahabat, dan kakak yang terbaik saya ucapkan terimakasih sebanyak-banyaknya karna sudah membantu saya dengan bantuan finansial selama saya ada di bangku perkuliahan.
3. Kepada sahabat-sahabat saya, yang telah memberikan bimbingan, dukungan, semangat, serta motivasi dalam pengerjaan skripsi saya.
4. Kepada teman-teman se-almamater UIN KHAS Jember yang bermacam-macam karakter dan sifat yang berbeda-beda yang memberikan warna-warni kehidupan saya. Terimakasih banyak untuk persahabatan, pertemanan, pengalaman, kisah, serta pelajaran yang kalian berikan kepada saya.
5. Almamater UIN KHAS Jember

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah wa syukurillah segala puji bagi Allah yang mana penulis sampaikan kepada Allah SWT. Karena atas rahmat, hidayah serta karunia nya, perencanaan, pelaksanaan, hingga tahap penyelesaian skripsi ini sebagai salah satu bentuk syarat dalam menyelesaikan program sarjana S1 dengan lancar. Sholawat berangkaikan salam akan selalu tercurahkan kepada Baginda Nabi Muhammad SAW yang telah membawa kita dari zaman jahiliah menuju jaman yang penuh cahaya ilmiah seperti yang kita rasakan saat ini sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Analisis Produk Tabungan Simpanan Pendidikan Fathonah Dalam Menarik Minat Siswa di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo”.

Kesuksesan ini bisa penulis peroleh dikarenakan adanya dukungan dari banyak pihak. Oleh karena itu, penulis hanya mampu mengucapkan banyak terima kasih sedalam-dalamnya, semoga segala amal baik dicatat oleh Allah SWT sebagai pahala yang terus mengalir, terkhusus kepada beliau:

1. Prof. Dr. H. Hepni, S.Ag., M.M., CPME selaku Rektor Universitas Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah memberikan fasilitas selama kuliah di Universitas Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Prof Dr. H. Ubaidillah, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah memberikan izin penelitian.

3. Dr. M.F Hidayatullah, S.H.I., M.S.I selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN KHAS Jember.
4. Ana Pratiwi, S.E., A.K., M.S.A. selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam.
5. Hj. Mariyah Ulfa, M.E.I selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah membantu dalam memberikan saran dan bimbingan selama penyusunan skripsi ini hingga terselesaikan.
6. Prof. Dr. H. Babun Suharto, S.E., M.M., selaku Dosen Penasihat Akademik yang telah memberikan arahan, motivasi, serta dukungan selama masa studi penulis di bangku perkuliahan.
7. Seluruh Dosen dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam khususnya program studi Akuntansi Syariah yang telah memberi ilmu kepada saya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini.
8. Kepada Ahmad Arif Dermawan selaku Kepala Cabang KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo yang sudah bekerja sama dan memberikan tempat supaya bisa terselesaikan skripsi ini.

Tentunya dalam penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan di dalamnya, tentunya tidak lepas dari kritikan dan saran yang bersifat membangun dari pembaca. Dan penulis hanya mengharap ridho Allah SWT, semoga karya ilmiah ini dapat memberikan manfaat dan keberkahan di dunia dan di akhirat khususnya bagi penulis dan para pembaca pada umumnya. Amin ya robbal alamin

Jember, 26 Februari 2026

Ibnu Aqiel Ichsan

204105010003

ABSTRAK

Ibnu Aqiel Ichsan, Mariyah Ulfa, 2025: *Analisis Produk Tabungan Simpanan Pendidikan Fathonah Dalam Menarik Minat Siswa di KSPPS BMT Nu Jawa Timur Cabang Tempurejo*

Kata Kunci: Pengembangan Produk, Simpanan Pendidikan Fathonah, Minat Siswa, KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo

Pentingnya peran lembaga keuangan syariah dalam menumbuhkan budaya menabung dan meningkatkan literasi keuangan di kalangan pelajar sejak usia dini. Produk Simpanan Pendidikan Fathonah merupakan salah satu inovasi KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo yang bertujuan untuk memfasilitasi kebutuhan siswa dalam menabung secara mudah, aman, dan sesuai prinsip syariah.

Fokus penelitian dalam skripsi ini adalah: (1) Bagaimana pengembangan produk tabungan Simpanan pendidikan Fathonah dalam menarik minat siswa di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo?, (2) Bagaimana faktor pengembang dan penghambat dalam produk tabungan Simpanan pendidikan Fathonah dalam menarik minat siswa di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo.

Penelitian ini bertujuan: (1) Mendeskripsikan pengembangan produk tabungan Simpanan pendidikan Fathonah dalam menarik minat siswa di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo. (2) Mendeskripsikan faktor pengembang dan penghambat dalam produk tabungan Simpanan pendidikan Fathonah dalam menarik minat siswa di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo

Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif. Penentuan subyek penelitian menggunakan teknik purposive, sedang metode pengumpulan data menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Metode analisis data menggunakan analisis deskriptif. Metode keabsahan data menggunakan triangulasi sumber.

Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa bahwa produk Simpanan Pendidikan Fathonah memiliki daya tarik tinggi karena menawarkan setoran awal ringan sebesar Rp. 2.500,-, setoran berikutnya minimal Rp. 500,-, bagi hasil kompetitif sebesar 45% merupakan bagian keuntungan yang dialokasikan kepada nasabah sebagai imbal hasil atas dana yang ditabung dan dikelola oleh pihak BMT sesuai prinsip syariah dan sisa persentasenya yaitu 55%, menjadi bagian lembaga untuk menutup biaya operasional, pengelolaan dana, cadangan risiko, dan pengembangan institusi, serta kemudahan administrasi bagi siswa dan pihak sekolah. Selain itu, promosi dilakukan melalui brosur, sosialisasi, dan kerja sama langsung dengan sekolah-sekolah sehingga mampu meningkatkan jumlah siswa penabung secara signifikan. Adapun faktor penghambat yang ditemukan meliputi keterbatasan promosi digital, rendahnya kesadaran menabung sebagian siswa, serta kendala administrasi dalam proses pembuatan rekening.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBARAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian	11
C. Tujuan Penelitian.....	11
D. Manfaat Penelitian.....	12
E. Definisi Istilah	13
F. Sistematika Pembahasan.....	16
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	18
A. Penelitian Terdahulu.....	18
B. Kajian Teori.....	33
BAB III METODE PENELITIAN	54
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	54
B. Lokasi Penelitian	55

C. Subjek Penelitian	55
D. Teknik Pengumpulan Data	56
E. Analisis Data.....	58
F. Keabsahan Data	59
G. Tahap-tahap Penelitian	60
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	62
A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	62
B. Penyajian Data dan Analisis	69
C. Pembahasan Temuan	84
BAB V PENUTUP.....	92
A. Kesimpulan.....	92
B. Saran	93
DAFTAR PUSTAKA.....	95


 UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
 KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
 J E M B E R

DAFTAR TABEL

Table 1.1 Data Penabung Tabungan Simpanan Pendidikan Fathonah di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo	8
Table 2.1 Penelitian Terdahulu	28



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Produk Tabungan SIDIK.....	71
---------------------------------------	----



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Bank merupakan suatu lembaga yang didirikan khusus dalam hal yang berkaitan ekonomi negara, hal ini sangat di perlukan dalam kedudukan bank menjadi sangat penting ketika bank ikut serta mendorong perkembangan ekonomi suatu negara dan mempermudah masyarakat dalam menstabilisasi peningkatan taraf hidup serta menjadi wadah penghimpunan dana maupun penyaluran dana dari masyarakat dalam meningkatkan ekonomi negara.¹ Seiring waktu berjalan perkembangan ekonomi semakin meningkat serta masyarakat semakin bertambah pula, dengan begitu juga harus meningkatkan kualitas dalam pelayanan sehingga nasabah semakin nyaman. Dari peningkatan tersebut menjadi suatu persaingan antar bank yang lain Oleh karena itu, nasabah memiliki berbagai macam jasa atau produk untuk dipilih di bank. Oleh karena itu, kemampuan bank untuk menawarkan produk berkualitas tinggi dibandingkan dengan para pesaingnya akan mempunyai dampak yang signifikan terhadap daya saing.

Kemampuan suatu perusahaan untuk bertahan dalam bisnisnya sangat bergantung pada kualitas layanannya. Karena mayoritas masyarakat di Indonesia memilih bank syariah untuk melakukan transaksi berdasarkan layanan yang diberikannya, maka perbankan syariah merupakan industri jasa yang berdasarkan prinsip syariah. Agar bank mampu memuaskan nasabahnya

¹ Syamsul Iskandar, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: In Media, 2013), 3.

maka harus memberikan pelayanan yang prima. Oleh karena itu, setiap perusahaan penyedia jasa juga harus memperhatikan kualitas layanan yang diberikannya agar dapat memenuhi permintaan pelanggan. Menerapkan metode layanan pelanggan dan penempatan produk sebagai kegiatan untuk mengembangkan dan mengekspresikan manfaat utama produk yang unik di pasar merupakan cara untuk menarik perhatian pelanggan dan menumbuhkan penilaian yang baik terhadap produk di kalangan konsumen. Ketika sebuah bisnis berhasil menciptakan persepsi positif terhadap produknya di benak konsumen, maka ia telah berhasil dalam melakukan promosi produk.

Bank salah satu penyongkong ekonomi dalam meningkatkan kesejahteraan negara dan menyediakan jasa pelayanan dalam pembayaran kebutuhan atau melakukan transaksi perusahaan dalam negeri maupun luar negeri, tetapi bank juga memiliki fungsi yang lain yaitu sebagai salah satu yang menyadaiakan penanaman modal. Penanaman modal adalah bagian dari proses perkembangan perekonomian negara yang mempunyai tujuan dalam menumbuhkan perekonomian negeri serta memperluas lapangan pekerjaan dan membangun dalam mendorong ekonomi nasional dalam mewujudkan kesejahteraan masyarakat, yang adil dan makmur. Peningkatan produksi dapat dicapai melalui penanaman modal, pemanfaatan teknologi, peningkatan pengetahuan, peningkatan keterampilan, serta peningkatan kemampuan organisasi dan manajemen. Namun permasalahan perekonomian yang paling sering terjadi bukanlah bagaimana meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui peningkatan produksi barang dan jasa, melainkan bagaimana mencari

pemerataan atas barang dan jasa yang dihasilkan. Dalam rangka ini penanaman modal memegang peranan yang sangat penting, pada UU RI No.01 tahun 1967 yang menjelaskan tentang penanaman modal yang berbunyi:²

“Penanaman modal asing di dalam Undang-undang ini hanyalah meliputi penanaman modal asing secara langsung yang dilakukan menurut atau berdasarkan ketentuan-ketentuan Undang-undang ini dan yang digunakan untuk menjalankan perusahaan di Indonesia, dalam arti bahwa pemilik modal secara langsung menanggung risiko dari penanaman modal tersebut.”

Dari penjelasan UU RI No.01 tahun 1967 tersebut dapat di simpulkan bahwa dalam melakukan penanaman modal dalam bank itu harus dilakukan secara langsung serta dilakukan sesuai dengan peraturan atau undang-undang yang telah disahkan oleh pemerintah dalam meningkatkan atau menumbuhkan pertumbuhan perusahaan dengan kata lain pemilik modal secara langsung memiliki hak dalam menanggung risiko dari penanaman modal tersebut. Maka bank harus siap dalam memberikan bantuan dana atau menitipkan dana yang berupa modal dalam membantu nasabah dalam menjalankan suatu perusahaan, dengan begitu layanan penanaman modal ini akan sangat membantu nasabah jika layanan penanaman modal ini dijalankan sesuai dengan peraturan atau undang-undang yang tertera akan tetapi pada nasabah juga harus bertanggung jawab apapun risiko yang diberikan oleh layanan penanaman modal tersebut.

Persaingan antar bank menimbulkan perkembangan dalam ekonomi, perkembangan ini yang akan menjadi faktor dalam kesejahteraan masyarakat.

² I Ketut Yasa, *Buku Ajar Pengantar Bisnis*, (Bandung: Nilacakra, 2021), 34.

Terutama perkembangan ekonomi syariah yang dari tahun ke tahun mengalami peningkatan, hal tersebut di tandai dengan salah satu wujud pesatnya perkembangan ekonomi syariah yaitu melihat pertumbuhan masyarakat Indonesia yang terutama beragama muslim untuk sekarang dalam perbankan syariah harus memenuhi kebutuhan nasabah atau masyarakat muslim supaya jasa layanan perbankan syariah sudah sesuai dengan prinsip dalam agama islam. Perkembangan ekonomi syariah ini menjadi pendukung dalam peningkatan perbankan syariah sebagaimana yang di berlakukannya undang-undang no.21 tahun 2008 dalam undang-undang tersebut menjelaskan tentang perbankan syariah yang berbunyi sebagi berikut:³

“Perbankan Syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.”

Penjelasan yang diatas menjelaskan bahwa bagaimana prosedur pada perbankan syariah yang menjadi acuan sebagai sarana pendukung dalam perkembangan ekonomi syariah yang melibatkan Bank syariah, UUS, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, dan prosedur melaksanakan kegiatan usaha. Dengan begitu di bentuknya undang-undang perbankan syariah untuk menjadi suatu kebutuhan dan kepercayaan terhadap peningkatan pada lembaga tersebut.

Untuk menyakinkan kepada masyarakat atau nasabah yang meragukan tentang oprasional perbankan syariah maka syariah sudah mengatur sebuah kegiatan usaha yang tanpa bertentangan dengan syariat islam atau syariah,

³ Nurnasrisna, *Perbankan Syariah*, (Pekanbaru: Suska Press, 2012), 21.

dengan kata lain kegiatan syariah yang dimaksud adalah menghindari suatu kegiatan yang memiliki unsur riba, maisir, gahar, haram, dan zalim. Tanpa diragukan lagi dalam memastikan kepastian terhadap nasabahnya sekaligus memberikan sebuah keyakinan dalam menggunakan produk dan jasa dari bank BMT NU Cabang Tempurejo. Salah satu produk yang ditawarkan oleh BMT NU Cabang Tempurejo adalah SIDIK FATHONAH (Simpanan Pendidikan Fathonah), dan umumnya salah satu motivasi dari nasabah dalam menititipkan modal atau dana kepada bank yaitu akad, karna adanya akad yang digunakan dalam produk Sidik Fathonah adalah *mudharabah mutlaqah*. Jadi akad ini digunakan untuk menjaga suatu keamanan modal serta mendapatkan keluasaan bagi nasabah bisa menarik modal atau dana yang di investasikan tanpa ada batasan waktu atau tempat, asalkan tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah.⁴

Penjelasan pada Al-Quran yang menjelaskan tentang akad *mudharabah* yang dimana akad ini digunakan pada produk tabungan sidik fathonah (simpanan pendidikan fathonah) yang merupakan menekankan keuntungan bisnis dan pembagaian keuntungan secara prinsip syariah. Penjelasan tersebut sudah tertuai dalam ayat Al-Quran dalam surat Az-Zukhruf ayat 32 sebagai berikut:

أَهُمْ يَقْسِمُونَ رَحْمَتَ رَبِّكَ نَحْنُ قَسَمْنَا بَيْنَهُمْ مَعِيشَتَهُمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِّيَتَّخِذَ بَعْضُهُمْ بَعْضًا سُخْرِيًّا وَرَحْمَتُ رَبِّكَ خَيْرٌ مِّمَّا يَجْمَعُونَ

Artinya : “Apakah mereka yang membagi-bagi rahmat Tuhanmu? Kami lah yang menentukan penghidupan mereka dalam kehidupan dunia dan Kami telah meninggikan sebagian mereka atas sebagian yang

⁴ Irham Fahmi, *Pengantar Perbankan Teori Dan Aplikasi*, (Bandung: ALFABETA, 2014), 37.

lain beberapa derajat, agar sebagian mereka dapat memanfaatkan sebagian yang lain. Rahmat Tuhanmu lebih baik dari apa yang mereka kumpulkan.”⁵

Pada dasarnya hukum akad *mudharabah* dalam Al-Qur'an menjelaskan yaitu dalam praktik bisnis maupun usaha yang berlandaskan prinsip syariah harus memberikan kesepakatan bersama dan memberikan keuntungan yang adil, serta menghindari dari unsur yang dilarang seperti riba, maysir, dan gharar. Dengan begitu akad *mudharabah* adalah salah satu akad atau praktik yang dianjurkan dalam ekonomi Islam yang sah, hal ini diperkuat dengan adanya praktik yang dilakukan oleh Nabi Rasulullah SAW dan para sahabat dan contoh salah satu praktik dari para sahabat Nabi yaitu sahabat Nabi yang bernama Abbas ketika itu beliau memberikan modal dalam bentuk *mudharabah* dengan memberikan persyaratan tertentu kepada pengelola usaha salah satu persyaratannya yaitu membagi keuntungan dengan adil, kemudian hal itu diperkuat oleh Rasulullah SAW bahwa salah satu dasar dari akad tersebut yaitu akad *mudharabah*.

Pada KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo yang sebagai salah satu kegiatan menawarkan kepada nasabahnya tentang produk tabungan Sidik Fathonah ini bahwa produk ini sudah memiliki salah satu akad yang digunakan yaitu akad *mudharabah*, akad ini memiliki salah satu pengaruh dalam menentukan kepercayaan nasabah kepada pihak bank, dengan begitu bank melakukan kerja sama dengan pemilik modal dalam menjalankan usaha.⁶

⁵ Al-Qur'an Az-Zukhruf, (43):32.

⁶ Andrianto Dan Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah*, (Suarabaya: CV. Penerbit Qiara Media, 2019), 164.

Hal ini sangat menguntungkan kedua belah pihak dimana pihak pertama (nasabah) memberikan modal atau dana serta dapat menarik dana dengan utuh dan pihak kedua (bank) juga bisa menjaga dana dengan utuh dan baik serta mendapatkan kepercayaan dari pihak nasabah terhadap produk yang di tawarkan dan menjalankan usahanya.

Minat merupakan salah satu faktor dalam bagaimana nasabah bisa menentukan kebutuhan untuk memilih suatu produk yang di tentukan, minat merupakan suatu kemauan atau dorongan dalam diri seseorang pada objek tertentu yang berkaitan pada motivasi seseorang atau yang telah di pelajari dan serta akan berubah pada kondisi tertentu bergantung terhaap kebutuhan, pengalaman, dan motif yang sedang minati saat ini. Minat nasabah yaitu salah satu faktor upaya menentukan suatu produk yang di beli oleh nasabah terhadap rekomendasi atau suatu kebutuhan yang perlu di butuhkan oleh nasabah sehingga nasabah melakukan tindakan suatu pembelian.

Faktor banyaknya minat terhadap produk salah satunya bagaimana produk itu dapat memenuhi suatu kebutuhan nasabah serta mendapatkan kepuasan kepada nasabah terhadap produk yang di berikan kepada nasabah, untuk saat ini persaingan akan semakin kompetitif dalam mengenalkan produk pada nasabah, terutama pada nasabah siswa hal ini akan banyaknya produk yang akan menarik siswa dalam kegiatan menabung, sehingga siswa akan memiliki kepuasan dalam hal menabung pada bank, dengan adanya ketertarikan tersebut pada siswa maka kegiatan implementasi BMT NU pada minat siswa menabung pada tabungan Sidik fathonah (Simpanan pendidikan

Fatonah) akan menjadi salah satu kemajuan bagi bank BMT NU, dan serta memberikan suatu pelajaran atau pengetahuan bagi siswa bagaimana kegiatan menabung di perbankan syariah dalam pendidikan.

Dalam hal ini BMT NU harus memikirkan strategi pemasaran dalam mengetahui sasaran nasabah serta kebutuhan nasabah atau siswa yang akan di butuhkan pada produk, adanya strategi pemasaran bank akan sangat terbantu dikarenakan bank bisa menentukan jenis produk atau jasa yang di berikan kepada nasabah dan semakin tingkat royal nasabah terhadap bank maka nasabah tidak akan pindah ke bank yang lain, dengan sebaliknya ketika nasabah sudah mengalami kekecewaan terhadap suatu produk atau jasa maka nasabah lalu pergi atau pindah untuk mencari produk yang sesuai dengan kebutuhan dirinya.

Table 1.1 Data Penabung Tabungan Simpanan Pendidikan Fathonah di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo⁷

Tingkatan Sekolah	2024	2025	Presentase
SD	115	234	103,48%
MTs	24	27	12,5%
SLTP	81	115	41,98%
SLTA	68	123	80,88%
SMK	35	53	51,43%
MA	6	6	0%
Total	329	558	69,6%

Sumber : Dokumentasi KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo

Berdasarkan tabel 1.1 mengenai Data Penabung Tabungan Simpanan Pendidikan Fathonah di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo, dapat terlihat bahwa jumlah penabung mengalami peningkatan signifikan dari tahun 2024 ke tahun 2025 pada hampir seluruh tingkatan sekolah.

⁷ Ahmad Arif Dermawan diwawancarai oleh Penulis, Jember, 21 April 2025

Peningkatan tertinggi terjadi pada tingkat SD dengan persentase kenaikan sebesar 103,48%, disusul oleh SLTA sebesar 80,88% dan SMK sebesar 51,43% dan tingkat MTs sebesar 12,5%. Sementara itu, tingkatan MA menunjukkan jumlah yang tetap sama sehingga tidak mengalami perubahan persentase. Secara keseluruhan, jumlah total penabung meningkat dari 329 penabung pada tahun 2024 menjadi 558 penabung pada tahun 2025, atau meningkat sebesar 69,6%. Nama sekolah yang berada di lingkungan KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo antara lain RA Amal Sholeh II Pondokrejo-Tempurejo, MTs Baitul Himah, MTs Al-Khairiyah SMK Baitu Hikmah, Pondok Baitul Hikmah dan SMK Perintis

Data tersebut menunjukkan bahwa Tabungan Simpanan Pendidikan *Fathonah* menjadi salah satu produk yang cukup diminati oleh siswa dari berbagai tingkatan sekolah. Produk ini merupakan bagian dari upaya KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo dalam menghimpun dana sekaligus mendorong kebiasaan menabung sejak usia sekolah. Tabungan Simpanan Pendidikan *Fathonah* (*Sidik Fathonah*) merupakan produk inovatif berbasis akad *mudharabah* yang memberikan kesempatan kepada nasabah untuk menyimpan dana dengan tujuan pendidikan sekaligus mendapatkan bagi hasil. Berdasarkan fungsinya dalam sistem keuangan, produk tabungan ini berperan sebagai instrumen penghimpunan dana yang mengedepankan prinsip penitipan dana, sehingga dapat meningkatkan minat masyarakat untuk menabung. Selain itu, dana yang dihimpun memberikan keleluasaan bagi

lembaga untuk mengelolanya dalam kegiatan usaha yang produktif dan menguntungkan.

Produk tabungan *Sidik Fathonah* (Simpanan pendidikan Fathonah) merupakan kegiatan pada Bank BMT NU cabang Tempurejo yang dimana Bank menyediakan sarana penitipan atau tabungan dengan syarat-syarat yang ada di agama Islam, pada saat ini tabungan sangat lah penting bagi keberlangsungan kehidupan terutama pada siswa, tabungan ini menjadi pegangan pada siswa untuk menabung, pentingnya menabung dalam proses kegiatan belajar karna semakin berkembang zaman minat siswa dalam menabung akan berkurang dengan adanya produk tabungan ini sangat membantu minat siswa dalam belajar menabung. Dalam islam menabung sangat dianjurkan bagi seorang muslim, menabung berarti mempersiapkan diri untuk perencanaan dan pelaksanaan di masa depan, serta menghadapi situasi yang tidak menguntungkan. Hal ini menyiratkan bahwa umat Islam diperintahkan oleh Islam untuk menyimpan uang agar siap menghadapi kejadian yang tidak terduga atau tidak diinginkan di masa depan.⁸

Produk tabungan *Sidik Fathonah* (Simpanan pendidikan Fathonah) pada BMT NU adalah suatu hal yang menarik untuk di teliti karena dapat di liat pada data yang di atas bahwasannya data nasabah tabungan mengalami peningkatan di bandingkan dengan data nasabah yang belom di tawarkan kepada siswa. Sehingga peneliti ingin mengkaji mengenai pengembangan yang ada di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo pada produk

⁸ Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah Dan Teori Dan Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2009), 153.

tabungan simpanan pendidikan fathonah dalam menarik minat siswa. Maka berdasarkan pemaparan latar belakang di atas, penulis tertarik untuk membahas lebih jauh mengenai hal tersebut. Sehingga penulis mengambil judul “Analisis Produk Tabungan Simpanan Pendidikan Fathonah Dalam Menarik Minat Siswa di KSPPS BMT Nu Jawa Timur Cabang Tempurejo”.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan konteks penelitian tersebut, maka dapat dikemukakan fokus penelitian yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengembangan produk tabungan simpanan pendidikan fathonah dalam menarik minat siswa di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo?
2. Bagaimana faktor pendukung dan penghambat dalam produk tabungan simpanan pendidikan fathonah dalam menarik minat siswa di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo?

C. Tujuan Penelitian

Sehubungan dengan permasalahan diatas maka tujuan yang ingin dicapai dalam penulisan ini adalah sebagai berikut:

1. Mendeskripsikan pengembangan produk tabungan simpanan pendidikan fathonah dalam menarik minat siswa di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo.

2. Mendeskripsikan faktor pendukung dan penghambat dalam produk tabungan simpanan pendidikan fathonah dalam menarik minat siswa di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini sangat luas dan dapat memberikan dampak yang signifikan, baik pada tingkat individu mahasiswa mampu pada masyarakat dan bidang studi tertentu. Adapun penelitian ini di harapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut.

1. Manfaat Teoritis

Manfaat teoritis dari penelitian ini mencakup kontribusi terhadap pengembangan ilmu pengetahuan di bidang perbankan syariah terkait dalam analisis produk tabungan simpanan pendidikan fathonah dalam menarik minat siswa di KSPPS BMT Nu Jawa Timur Cabang Tempurejo dan dapat juga dijadikan sebagai bahan rujukan bagi kalangan akademisi maupun praktis.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi dan pemahaman secara nyata dan bermanfaat bagi kemajuan dalam menerapkan ilmu atau pengetahuan yang telah diperoleh di perguruan tinggi. Khususnya pengetahuan tentang Analisis Produk Tabungan Simpanan Pendidikan Fathonah Dalam Menarik Minat Siswa Di BMT NU Cabang Tempurejo, terlebih lagi, penelitian ini dapat

memenuhi syarat sebagai laporan atau tugas terakhir guna mendapatkan gelar sarjana (S1).

b. Bagi Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember,

Penelitian ini dapat menjadi metode pembelajaran dan informasi serta pengetahuan tentang analisis produk tabungan simpanan pendidikan fathonah dalam menarik minat siswa di KSPPS BMT NU Cabang Tempurejo, sekaligus sebagai bahan rujukan atau referensi bagi para mahasiswa khususnya pada program studi perbankan syariah (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam) yang perlu melakukan penelitian pada bidang serupa untuk kemajuan ilmu pengetahuan.

c. Bagi Perusahaan

hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi bahan masukan dan perbaikan pada perusahaan.

E. Definisi Istilah

Definisi istilah digunakan dalam menghindari keasalahan pemahamana pada judul penelitian ini. Maka peneliti akan menjelaskan terlebih dahulu tentang judul penelitian Analisis Produk Tabungan simpanan pendidikan fathonah dalam Menarik Siswa di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo. Dengan begitu definisi istilah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Tabungan Simpanan Pendidikan Fathonah

Tabungan ini merupakan tabungan yang di tawarkan oleh BMT NU Cabang Tempurejo yang di mana pada produk ini berfokus pada tabungan untuk kalangan siswa dengan cara melakukan kerja sama dengan pihak sekolah, dengan begitu tabungan ini sangat banyak di minati oleh pihak sekolah di karenakan simpanan untuk siswa dan orang tua siswa yang ingin meraih cita-cita pendidikan secara sempurna dengan hasil 45% yang menguntungkan serta sisa persentasenya, yaitu 55%, menjadi bagian lembaga untuk menutup biaya operasional, pengelolaan dana, cadangan risiko, dan pengembangan institusi. Produk ini menggunakan Akad *Mudharabah Muthlaqah* yang dapat disetor kapan saja dan dapat ditarik pada saat tahun ajaran baru dan semesteran, setoran awal Rp. 2.500,- dan setoran selanjutnya minimal Rp. 500,-

2. Minat Siswa

Minat siswa atau bisa dikatakan minat nasabah merupakan suatu ketertarikan seseorang pada sesuatu hasil tertentu. Pendapat Andi Mappiare minat adalah Kombinasi emosi, aspirasi, keyakinan, bias, kecemasan, atau kecenderungan lain yang memandu seseorang menuju keputusan tertentu.⁹

Menurut Ahmad Susanto, minat merupakan dorongan dari dalam diri seseorang atau faktor yang menimbulkan ketertarikan atau perhatian secara efektif, yang menyebabkan dipilihnya suatu objek atau kegiatan

⁹ Andi Mappiare, *Psikologi Orang Dewasa Bagi Penyesuaian Dan Pendidikan*, (Surabaya: Usana Offset Printing, 1994), 62.

ang menguntungkan, menyenangkan, dan lama kelamaan akan mendatangkan kepuasan dalam dirinya.¹⁰

Dengan begitu dapat di jelaskan bahwasanya maksud dari peneliti ini yaitu: mengkaji dan menjelaskan analisis pembukaan tabungan yang di lakukan oleh KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo pada produk tabungan Simpanan Pendidikan Fathonah dalam menarik minat siswa.

3. KSPPS

KSPPS (Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah) adalah lembaga keuangan mikro non-bank yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah Islam. KSPPS berfokus pada kegiatan simpanan, pinjaman, dan pembiayaan, sering kali dikenal sebagai BMT (*Baitul Maal wat Tamwil*) yang juga mengelola zakat, infak, sedekah, dan wakaf untuk memberdayakan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM).

Koperasi sebagai salah satu sektor ekonomi merupakan kerjasama yang bersifat ekonomi. Koperasi berasal dari kata Co dan Operation yang mengandung arti bekerja sama untuk mencapai tujuan. Berarti koperasi adalah kumpulan orang atau badan hukum bekerja sama yang memberikan kebebasan masuk dan keluar sebagai anggota untuk meningkatkan kesejahteraan anggota dan masyarakat umumnya.¹¹

¹⁰ Ahmad Susanto, *Teori Belajar dan Pembelajaran di Sekolah Dasar*, (Jakarta: Kencana, 2013), 58.

¹¹ Matnin dan Aang Kunafi, *Manajemen Lembaga Keuangan dan Bisnis Islam*, (Pamekasan: Duta Media Publishing, 2020), 55-56.

F. Sistematika Pembahasan

Dalam laporan penelitian terdapat sistematika pembahasan yang didalamnya berita tentang penjelasan mengenai pendahuluan hingga penutup. Dalam sistematika pembahasan, format penelitiannya menggunakan deskriptif naratif. Topik kajian yang dibahas disampaikan secara jelas sehingga nampak alur penelitian yang dilakukan dari awal hingga akhir. Berikut paparan terkait sistematika pembahasan:

BAB I Pendahuluan, pada bab ini membahas uraian tentang latar belakang masalah, fokus masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah dan sistematika pembahasan.

BAB II Kajian Kepustakaan, bab ini merupakan tentang kajian kepustakaan yang meliputi penelitian terdahul dan kajian teori, hal ini digunakan untuk menganalisa masalah yang sedang diteliti yaitu analisis produk tabungan simpanan pendidikan fathonah dalam menarik minat siswa di KSPPS BMT Nu Jawa Timur Cabang Tempurejo.

BAB III Metode Penelitian, pada bab ini berisi penjelasan mengenai metode yang digunakan penelitian saat melakukan penelitian yang didalamnya mencakup jenis penelitian, lokasi penelitian, subjek penelitian, Teknik pengumpulan dalam analisi data, keabsahan data, dan tahap-tahap penelitian.

BAB IV Pembahasan, bab ini menggunakan tentang analisis data dan pembahasan dari hasil penelitian ini menggunakan metode kualitatif.

Menguraikan tentang Gambaran umum penelitian dilengkapi dengan profil KSPPS BMT Nu Jawa Timur Cabang Tempurejo.

BAB V Penutup, pada bab ini membahas tentang kesimpulan terkait jawaban dari rumusan masalah yang telah ditentukan oleh bab pertama,, sedangkan saran diberikan sebagai masukan untuk lokasi penelitian maupun bagi peneliti selanjutnya dan bab ini berfungsi sebagai bentuk penyampaian hasil yang ditemukan.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Pada bagian ini peneliti mencatat beberapa hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang akan dilakukan. Kemudian membuat ringkasannya baik penelitian yang sudah terpublikasikan atau belum terpublikasikan (skripsi, tesis, disertasi dan sebagainya). Dengan melakukan langkah ini, maka dapat dilihat sampai sejauh mana tingkat tulisan orisinalitas dan posisi penelitian yang hendak dilakukan. Berikut beberapa penelitian terdahulu yang di temukan oleh peneliti, diantaranya:

1. Penelitian Siti Noe Fadilah yang berjudul: “Strategi Marketing Pada Produk Sidik Fathonah (Simpanan Pendidikan) di BMT NU Cabang Pasean Pamekasan” (2023), skripsi, Institut Agama Islam Negeri Madura.¹³

Hasil penelitian Pertama, strategi pemasaran yang digunakan di produk Sidik *Fathonah* (Simpanan Pendidikan) di BMT NU Cabang Pasean Pamekasan sudah menerapkan strategi pemasaran 4P dengan cukup baik, yaitu *product*, *promotion*, *price*, dan *place*. Strategi produk yang dilakukan dengan cara mengenalkan produk dan memberikan penjelasan terkait Sidik *Fathonah* (Simpanan Pendidikan). Untuk harga menerapkan biaya yang terjangkau dan tidak memberatkan calon nasabah

¹³ Siti Noe Fadilah, “Strategi Marketing Pada Produk Sidik Fathonah (Simpanan Pendidikan) Di BMT NU Cabang Pasean Pamekasan” (Skripsi, INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI MADURA, 2023)

dan lokasi yang strategis mampu menarik calon nasabah mudah dijangkau oleh masyarakat sekitar. Kedua, faktor pendukung yaitu ada produk *Sidik Fathonah* sesuai dengan harga yang sudah terjangkau, Mudahnya mengakses lokasi, adanya kemajuan teknologi dengan memanfaatkan sosial media, kerja sama dengan lembaga. Faktor penghambat yaitu jangkauan pasar yang cukup luas, persaingan juga yang banyak dan akses menuju kantor yang macet pada saat jam-jam tertentu karena dekat dengan pasar.

Persamaan penelitian dengan peneliti yaitu sama membahas tentang produk tabungan simpanan pendidikan *fathonah*, sedangkan perbedaan dengan penelitian ini dengan peneliti yaitu penelitian ini memfokus bagaimana strategi marketing pada produk *sidik fathonah* di BMT NU sedangkan peneliti memfokuskan pada bagaimana pengembangan pada produk *sidik fathonah* di BMT NU dalam menarik minat siswa.

2. Penelitian Ratna Dewi Setyowati dan Nanda Mutiara Hanum Susanto yang berjudul: “Analisis Minat Nasabah Dalam Memilih Tabungan Wadiah Pada Bank Syariah Indoneisa KCP Soetto Ponorogo” (2023), *Jurnal Perbankan Syariah*, Institute Agama Islam Negeri Ponorogo.¹⁴

Hasil penelitian ini membuktikan bahwa faktor minat dalam memilih tabungan wadiah ada dua yaitu secara internal dan eksternal.

Faktor internal yang mempengaruhi minat nasabah terdiri dari faktor

¹⁴ Ratna Dewi Setyowati dan Nanda Mutiara Hanum Susanto, “Analisis Minat Nasabah Dalam Memilih Tabungan Wadiah Pada Bank Syariah Indoneisa KCP Soetto Ponorogo”, *Jurnal Perbankan Syariah*, Institute Agama Islam Negeri Ponorogo, 7(1), (2023).

pribadi, religiusitas, pengetahuan dan keluarga, serta faktor eksternal diantaranya faktor pekerjaan, sosial dan budaya.

Persamaan peneliti dengan penelitian tersebut yaitu hal yang sama membahas tentang analisis minat pada produk tabungan, sedangkan perbedaan penelitian ini dengan peneliti yaitu penelitian ini memfokus tentang analisis minat nasabah dalam memilih produk tabungan wadiah, lalu perbedaan peneliti adalah memfokuskan minat pembukaan tabungan simpanan pendidikan *fathonah* pada kalangan siswa.

3. Penelitian Tutti Anggraini Dan Ade Syafitri yang berjudul: “Analisis Kualitas Produk Dengan Rebranding Untuk Menarik Minat Nasabah Menabung Di Bank Sumut Syariah Kcp Simpang Kayu Besar” (2023), Jurnal Riviewe Pengajaran Dan Pendidikan, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.¹⁵

Hasil dari penelitian mengenai penerapan rebranding produk dampak positif yang didapat dalam melakukan strategi rebranding produk yaitu meningkatnya jumlah nasabah dan bertambahnya jumlah dana yang berhasil di akuisisi pada Bank Sumut Syariah KCP Simpang Kayu Besar.

Persamaan peneliti dengan penelitian tersebut yaitu hal yang sama membahas meningkatkan minat pada produk tabungan, sedangkan perbedaan penelitian ini dengan peneliti yaitu penelitian ini memfokus tentang *rebranding* pada produk tabungan, lalu perbedaan peneliti adalah

¹⁵ Tutti Anggraini Dan Ade Syafitri, “Analisis Kualitas Produk Dengan Rebranding Untuk Menarik Minat Nasabah Menabung Di Bank Sumut Syariah Kcp Simpang Kayu Besar”, *Jurnal Riviewe Pengajaran Dan Pendidikan*, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 6(4), (November 2023).

memfokuskan pengembangan dan minat pembukaan tabungan simpanan fathonah pendidikan pada kalangan siswa.

4. Penelitian Ana Roviana Purnamasari yang berjudul: “Minat Siswa Terhadap Produk Tabungan Simpanan Pelajar (Simpel) Pada Bprs Harta Insan Karimah Parahyangan Kantor Cabang” (2023), *Jurnal Keungan Dan Perbankan Syariah*, Universitas Suryakencana.¹⁶

Hasil penelitian ini yang dilakukan oleh penulis dapat diketahui bahwa di kalangan para siswa masih banyak yang belum mengenal PT. BPRS HIK Parahyangan Kantor Cabang Cianjur, masih kurang minat menabung di PT. BPRS HIK Parahyangan Kantor Cabang Cianjur, Masih Kurang pemahaman Produk Simpanan Pelajar, Kurangnya perhatian masyarakat terhadap promosi simpanan pelajar, masih banyak yang belum sepenuhnya percaya terhadap PT. BPRS HIK Parahyangan Kantor Cabang Cianjur.

Persamaan peneliti dengan penelitian tersebut yaitu hal yang sama membahas meningkatkan minat siswa pada produk tabungan yang di gunakan untuk siswa, sedangkan perbedaan penelitian ini dengan peneliti yaitu penelitian ini memfokus tentang minat siswa pada produk tabungan SIMPEL, lalu perbedaan peneliti adalah memfokuskan minat pembukaan dan pengembangan tabungan simpanan pendidikan fathonah pada kalangan siswa.

¹⁶ Ana Roviana Purnamasari, “Minat Siswa Terhadap Produk Tabungan Simpanan Pelajar (Simpel) Pada Bprs Harta Insan Karimah Parahyangan Kantor Cabang”, *Jurnal Keungan Dan Perbankan Syariah*, Universitas Suryakencana, 3(2), (2023).

5. Penelitian Firdayanti yang berjudul: “Strategi Bauran Pemasaran Produk Simpanan Pelajar Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Tomoni” (2022), skripsi, Institut Agama Islam Negeri Palopo.¹⁷

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi bauran pemasaran tabungan simpel pada BSI KCP Tomoni yang diterapkan melalui bauran pemasaran (*marketing mix*) 4P yaitu: Strategi *product* yaitu dengan menerapkan akad wadi'ah tanpa adanya bagi hasil dengan nasabah, menyediakan *mobile banking*, gratis biaya tarik tunai, serta memberikan persyaratan yang mudah bagi calon nasabah. Strategi *price* yaitu menjelaskan kepada nasabah akad yang ingin digunakan serta berapa bagi hasilnya, tabungan simpel pada BSI tidak memiliki potongan, serta tarif dan biaya yang ditetapkan cukup terjangkau bagi pelajar. Strategi *place* yaitu lokasi BSI yang cukup strategis yang berada di jalan utama, dekat pasar dan pusat perbelanjaan, dekat dengan sekolah-sekolah. Strategi *promotion* yaitu melakukan *door to door* dari sekolah-sekolah serta menjadi sponsor pada kegiatan yang ada di sekolah atau pesantren yang melakukan kerjasama dengan BSI KCP Tomoni, memasang iklan di media sosial facebook dan instagram serta memasang spanduk dan sebar brosur. Kendala yang dihadapi BSI KCP Tomoni dalam pemasaran tabungan simpel adalah kurangnya pemahaman dan pengetahuan masyarakat utamanya orang tua terhadap perbankan syariah, bank belum

¹⁷ Firdayanti, “Strategi Bauran Pemasaran Produk Simpanan Pelajar Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Tomoni” (Skripsi, INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO, 2022)

memperluas sosialisasi produk, serta minat menabung pelajar yang masih sangat kurang.

Persamaan peneliti dengan penelitian tersebut yaitu hal yang sama membahas tentang produk tabungan simpanan pendidikan fathonah, sedangkan perbedaan penelitian ini dengan peneliti yaitu penelitian ini memfokus tentang efektifitas dan strategi pembauran produk tabungan simpanan pendidikan fathonah, lalu perbedaan peneliti adalah memfokus pengembangan pemasaran tabungan simpanan pendidikan faathonah pada kalangan siswa.

6. Penelitian Mashyuri Dan Juliandari Putri yang berjudul: “Mekanisme Pembukaan Dan Penutupan Rekening Tabungan Pada Anak Usia Dini Di Bank Syariah (Studi pada PT Bank Muamalat Kabupaten Bone)” (2022), *Jurnal Perbankan Syariah Dan Keuangan, Institute Agama Islam Bone*.¹⁸

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa mekanisme pembukaan dan penutupan rekening pada tabungan anak usia dini dengan syarat identitas anak yang ingin membuka rekening tabungan harus sudah memiliki akta kelahiran dan telah tercatat dalam kartu keluarga, dan sistem akad yang digunakan dalam tabungan ini adalah dengan menggunakan akad wadiah yang berbentuk titipan.

Persamaan peneliti dengan penelitian tersebut yaitu hal yang sama membahas tentang pembukaan tabungan pada produk tabungan,

¹⁸ Mashyuri Dan Juliandari Putri, “Mekanisme Pembukaan Dan Penutupan Rekening Tabungan Pada Anak Usia Dini Di Bank Syariah (Studi Pada Pt Bank Muamalat Kabupaten Bone)”, *Jurnal Perbankan Syariah Dan Keuangan, Institute Agama Islam Bone*, 2(2), (Januari 2023).

sedangkan perbedaan penelitian ini dengan peneliti yaitu penelitian ini memfokus tentang pada pembukaan rekening dan penutupan rekening pada usia dini dalam produk tabungan, lalu perbedaan peneliti adalah memfokus pada minat pembukaan tabungan pada kalangan siswa.

7. Penelitian Asmawati, Trimulato, Dan Ismawati yang berjudul: “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Meningkatkan Minat Masyarakat Di Bank Syariah Indonesia Kcp Takalar Sulawesi Selatan” (2022), Jurnal Hukum Ekonomi Syariah, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.¹⁹

Hasil penelitian ini menyatakan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Takalar menerapkan empat unsur dari *marketing mix* yaitu produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), promosi (*promotion*). Dalam meningkatkan minat menabung masyarakat dapat dilihat dari strategi *marketing mix* yang diterapkan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Takalar, seperti yang dikemukakan bahwa nasabah tertarik menabung dikarenakan melihat dari segi harga (*price*) dan tempat (*place*).

Persamaan peneliti dengan penelitian tersebut yaitu hal yang sama membahas meningkatkan minat pada produk tabungan, sedangkan perbedaan penelitian ini dengan peneliti yaitu penelitian ini memfokus tentang analisis minat masyarakat dalam memilih produk tabungan, lalu perbedaan peneliti adalah memfokuskan minat pembukaan rekening tabungan pada kalangan siswa.

¹⁹ Asmawati, Trimulato, Dan Ismawati, “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Meningkatkan Minat Masyarakat Di Bank Syariah Indonesia Kcp Takalar Sulawesi Selatan”, *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, 5(2), (2022).

8. Penelitian Maskupah dan Munawir yang berjudul: “Upaya Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Sambas Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Masyarakat Tentang Perbankan Syariah dan Minat Menabung Nasabah” (2021), Jurnal Kajian Perbatasan Antarneegara, Institute Agama Islam Sultan Muhammad Syafiuddin Sambas.²⁰

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pengaruh Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Sambas dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Masyarakat Tentang Perbankan Syariah dan Minat Menabung Nasabah: Meningkatkan literasi keuangan masyarakat tentang perbankan syariah dan minat menabung nasabah berarti meningkatkan kesadaran, wawasan, dan pemahaman masyarakat terhadap perbankan syariah dan manfaatnya. penawaran, serta kemahiran masyarakat dalam menggunakan produk dan jasa perbankan. Meningkatnya minat masyarakat terhadap produk penghimpunan dana dan pembiayaan juga turut berkontribusi terhadap peningkatan nasabah dan pemahaman masyarakat terhadap perbankan syariah yang benar-benar sesuai dengan Alquran dan hadist.

Persamaan peneliti dengan penelitian tersebut yaitu hal yang sama membahas meningkatkan minat pada produk tabungan, sedangkan perbedaan penelitian ini dengan peneliti yaitu penelitian ini memfokus tentang analisis minat nasabah dalam menabung, lalu perbedaan peneliti

²⁰ Maskupah dan Munawir, “Upaya Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Sambas Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Masyarakat Tentang Perbankan Syariah dan Minat Menabung Nasabah”, Jurnal Kajian Perbatasan Antarneegara, Institute Agama Islam Sultan Muhammad Syafiuddin Sambas, 4(1), (maret 2021).

adalah memfokuskan minat siswa dalam pembukaan tabungan simpanan pendidikan fathonah.

9. Penelitian Ach Zuhri yang berjudul: “Analisis Promotion Mix Pada Produk Sidik Fathonah Di Bmt Nu Cabang Ganding”, (2020), *Jurnal Economic and Education*, Universitas Insan Budi Utomo.²¹

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pertama; Variabel *promotion mix* sudah diterapkan di BMT NU Cabang Ganding, *advertising* (periklanan) berupa pemasangan spanduk dan penyebaran browsur, sales promotion dengan cara mendatangi langsung serta melakukan demonstrasi produk SIDIK *Fathonah* kepada para siswa, publicity dengan cara mengadakan pengajian saat Rapat Anggota Tahunan (RAT) dan pemberitaan kegiatan dan produk di media online NU, dan personal selling dengan mendatangi dan berbicara langsung dengan kepala sekolah dan orang tua siswa terdekat. Kedua; kekuatan, yaitu dengan strategi jaringan silaturahmi dan pendekatan personal, kelemahan, minimnya tenaga kerja, pemberitaan dan periklanan terlalu universal, peluang, terbukanya peraturan perundang-undangan dan letak kantor yang strategis, dan ancaman, teknologi yang dimiliki kurang memadai dan munculnya pesaing yang semakin banyak dengan inovasi promosi yang semakin bagus dan bisa menyesuaikan dengan kondisi dan kebutuhan sekitar.

²¹ Ach Zuhri, “ANALISIS PROMOTION MIX PADA PRODUK SIDIK FATHONAH DI BMT NU CABANG GANDING”, *Jurnal Economic and Education*, UNIVERSITAS INSAN BUDI UTOMO, 2(1),(2020)

Persamaan peneliti dengan penelitian tersebut yaitu hal yang sama membahas meningkatkan minat pada produk tabungan simpanan pendidikan fathonah, sedangkan perbedaan penelitian ini dengan peneliti yaitu penelitian ini memfokus tentang *promision mix* pada produk tabungan simpanan fathonah, lalu perbedaan peneliti adalah memfokuskan minat siswa dalam pembukaan tabungan simpanan pendidikan fathonah.

10. Penelitian Wiyanatuz Zahrah yang berjudul: “Implementasi Spiritual Marketing Dalam Membangun Kepercayaan Pada Anggota Simpanan Pendidikan Fathonah di BMT NU Cabang Pasean”, (2020), skripsi, Institut Agama Islam Negeri Madura.²²

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: pertama, Implementasi Spiritual Marketing Dalam Membangun Kepercayaan Pada Anggota Simpanan Pendidikan Fathonah di BMT NU Cabang Pasean berdasarkan karakteristik dan etika, meliputi Teistis (*Rabbaniyah*), Etis (*Akhlaqiyyah*), Realistis (*Al-Waqi'iyah*), Humanistis (*Al-Insaniyyah*) dan *Shiddiq, Amanah, Tabligh, Fathanah* sudah di implementasikan dengan baik oleh Marketer Bmt Nu Cabang Pasean. Sedangkan kendala yang dihadapi dalam melakukan spiritual marketing dalam membangun kepercayaan anggota pada Simpanan Pendidikan Fathonah di BMT NU Cabang Pasean adalah tanggapan masyarakat bahwa BMT NU Cabang Pasean berdirinya

²² Wiyanatuz Zahrah, “Implementasi Spiritual Marketing Dalam Membangun Kepercayaan Pada Anggota Simpanan Pendidikan Fathonah Di BMT NU Cabang Pasean”, (Skripsi, INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI MADURA, 2020)

lebih akhir atau lambat dari pada lembaga keuangan lain di Pasean, dan Calon penabung yang tidak langsung menabung karena kesulitan ekonomi.

Persamaan peneliti dengan penelitian tersebut yaitu hal yang sama membahas meningkatkan minat pada produk tabungan simpanan pendidikan fathonah, sedangkan perbedaan penelitian ini dengan peneliti yaitu penelitian ini memfokus tentang analisis implementasi spiritual marketing dalam membangun kepercayaan pada anggota simpanan pendidikan fathonah Di BMT NU, lalu perbedaan peneliti adalah memfokuskan minat siswa dalam pembukaan tabungan simpanan pendidikan fathonah.

Table 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Penulis	Judul	Persamaan	Perbedaan
1	Siti Noe Fadilah, 2023, Institut Agama Islam Negeri Madura.	Strategi Marketing Pada Produk Sidik Fathonah (Simpanan Pendidikan) di BMT NU Cabang Pasean Pamekasan	a. Persamaan penelitian dengan peneliti yaitu sama membahas tentang produk tabungan Sidik Fathonah (Simpanan Pendidikan fathonah). b. Metode yang di gunakan sama yaitu metode kualitatif.	Pada perbedaan penelitian yaitu memfokuskan tentang bagaimana strategi marketing pada produk sidik fathonah di BMT NU Cabang Pasean Pamekasan, sedangkan peneliti berfokus pada analisis pengembangan dan minat pada produk tabungan simpanan pendidikan fathonah dalam menarik siswa.
2	Ratna Dewi Setyowati dan Nanda	Analisis Minat Nasabah Dalam	a. Persamaan peneliti dengan penelitian	Perbedaan penelitian ini dengan peneliti

No	Penulis	Judul	Persamaan	Perbedaan
	Mutiara Hanum Susanto, 2023, Institute Agama Islam Negeri Ponorogo.	Memilih Tabungan Wadiah Pada Bank Syariah Indoneisa KCP Soetto Ponorogo	tersebut yaitu hal yang sama membahas tentang minat nasabah dalam memilih produk tabungan. b. Metode yang digunakan sama-sama menggunakan metode kualitatif.	yaitu penelitian ini memfokus tentang minat mahasiswa terhadap produk wadiah, lalu perbedaan peneliti adalah memfokuskan analisis minat siswa pada produk tabungan simpanan fathonah di BMT NU Cabang Tempurejo.
3	Tutti Anggraini Dan Ade Syafitri, 2023, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.	Analisis Kualitas Produk Dengan Rebranding Untuk Menarik Minat Nasabah Menabung Di Bank Sumut Syariah Kcp Simpang Kayu Besar	Persamaan peneliti dengan penelitian tersebut yaitu hal yang sama membahas meningkatkan minat nasabah pada produk tabungan	Perbedaan penelitian ini dengan peneliti yaitu penelitian ini memfokus tentang kualitas produk rebranding pada produk tabungan, lalu perbedaan peneliti adalah memfokuskan pada pengembangan dan minat pembukaan tabungan simpanan pendidikan fathonah pada kalangan siswa.
4	Ana Roviana Purnamasari, 2023, Universitas Suryakanca na.	Minat Siswa Terhadap Produk Tabungan Simpanan Pelajar (Simpel) Pada	a. Persamaan peneliti dengan penelitian tersebut yaitu hal yang sama	Perbedaan penelitian ini dengan peneliti yaitu penelitian ini memfokus tentang minat siswa pada produk

No	Penulis	Judul	Persamaan	Perbedaan
		Bprs Harta Insan Karimah Parahyangan Kantor Cabang	membahas meningkatkan minat pada produk tabungan untuk kalangan siswa. b. Metode yang digunakan yaitu sama-sama menggunakan metode kualitatif.	tabungan SIMPEL, lalu perbedaan peneliti adalah memfokuskan minat pembukaan tabungan simpanan pendidikan fathonah pada kalangan siswa.
5	Firdayanti, 2022, skripsi, Institut Agama Islam Negeri Palopo.	Strategi Bauran Pemasaran Produk Simpanan Pelajar Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Tomoni	Persamaan peneliti dengan penelitian tersebut yaitu hal yang sama membahas tentang produk tabungan untuk kalangan siswa dan menarik minat siswa untuk melakukan pembukaan tabungan.	Perbedaan penelitian ini dengan peneliti yaitu penelitian ini memfokus tentang strategi bauran dalam pemasaran produk simpanan pelajar, lalu perbedaan peneliti adalah memfokuskan minat pembukaan tabungan Sidik Fathonah pada kalangan siswa.
6	Mashyuri Dan Juliandari Putri, 2022, Institute Agama Islam Bone.	Mekanisme Pembukaan Dan Penutupan Rekening Tabungan Pada Anak Usia Dini Di Bank Syariah (Studi pada PT Bank Muamalat Kabupaten Bone)	Persamaan peneliti dengan penelitian tersebut yaitu hal yang sama membahas tentang pembukaan tabungan pada produk tabungan.	Perbedaan penelitian ini dengan peneliti yaitu penelitian ini memfokus tentang pada pembukaan rekening pada usia dini dalam produk tabungan, lalu perbedaan peneliti adalah memfokus minat

No	Penulis	Judul	Persamaan	Perbedaan
				pembukaan tabungan simpanan pendidikan fathonah pada kalangan siswa.
7	Asmawati, Trimulato, Dan Ismawati, 2022, Universitas Islam Negeri Alauddin Makasar.	Strategi Pemasaran Produk Tabungan Meningkatkan Minat Masyarakat Di Bank Syariah Indonesia Kcp Takalar Sulawesi Selatan	Persamaan peneliti dengan penelitian tersebut yaitu hal yang sama membahas meningkatkan minat pada produk tabungan.	Perbedaan penelitian ini dengan peneliti yaitu penelitian ini memfokus tentang analisis minat masyarakat dalam memilih produk tabungan, lalu perbedaan peneliti adalah memfokuskan minat pembukaan rekening tabungan simpanan pendidikan fathonah pada kalangan siswa.
8	Maskupah dan Munawir, 2021, Institute Agama Islam Sultan Muhammad Syafiuddin Sambas.	Upaya Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Sambas Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Masyarakat Tentang Perbankan Syariah dan Minat Menabung Nasabah	Persamaan peneliti dengan penelitian tersebut yaitu hal yang sama membahas meningkatkan minat pada produk tabungan.	Perbedaan penelitian ini dengan peneliti yaitu penelitian ini memfokus tentang analisis minat nasabah dalam menabung, lalu perbedaan peneliti adalah memfokuskan minat siswa dalam pembukaan tabungan simpanan pendidikan fathonah.
9	Ach Zuhri, 2020, Universitas Insan Budi	Analisis Promotion Mix pada Produk Sidik Fathonah	a. Persamaan peneliti dengan penelitian	perbedaan penelitian ini dengan peneliti yaitu penelitian

No	Penulis	Judul	Persamaan	Perbedaan
	Utomo	di BMT NU Cabang Ganding	tersebut yaitu hal yang sama membahas tentang produk tabungan . b. Metode yang digunakan yaitu sama menggunakan metode kualitatif.	ini memfokus tentang promision mix pada produk tabungan simpanan fathonah, lalu perbedaan peneliti adalah memfokuskan minat siswa dalam pembukaan tabungan simpanan pendidikan fathonah.
10	Wiyanatuz Zahrah, 2020, Institut Agama Islam Negeri Madura. (Skripsi)	Implementasi Spiritual Marketing Dalam Membangun Kepercayaan Pada Anggota Simpanan Pendidikan Fathonah Di BMT NU Cabang Pasean	a. Persamaan peneliti dengan penelitian tersebut yaitu hal yang sama membahas menarik minat pada produk tabungan. b. Metode yang digunakan yaitu sama-sama menggunakan metode kualitatif.	perbedaan penelitian ini dengan peneliti yaitu penelitian ini memfokus tentang analisis implementasi spiritual marketing dalam membangun kepercayaan pada anggota simpanan pendidikan fathonah Di BMT NU, lalu perbedaan peneliti adalah memfokuskan minat siswa dalam pembukaan tabungan simpanan pendidikan fathonah.

Sumber data: penelitian terdahulu diolah oleh peneliti

Berdasarkan penelitian terdahulu penelitian ini memiliki fokus utama pada analisis produk tabungan Simpanan Pendidikan Fathonah dalam

menarik minat siswa di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo. Fokus tersebut menjadi unsur kebaruan (*novelty*) karena belum ada penelitian sebelumnya yang secara khusus mengkaji pengembangan produk Simpanan Pendidikan Fathonah dengan sasaran kalangan siswa sebagai target utama nasabah. Penelitian terdahulu umumnya menyoroti aspek strategi pemasaran, promosi, spiritual marketing, atau mekanisme pelayanan, tetapi belum meneliti secara mendalam bagaimana pengembangan produk ini mampu memengaruhi minat siswa untuk menabung di lembaga keuangan syariah.

Dari keseluruhan penelitian terdahulu tersebut, dapat disimpulkan bahwa penelitian ini memiliki novelty atau kebaruan dalam beberapa hal penting. Pertama, penelitian ini berfokus pada segmen siswa sebagai target nasabah potensial yang belum banyak diteliti dalam konteks produk Simpanan Pendidikan Fathonah. Kedua, penelitian ini tidak hanya meninjau strategi promosi atau pemasaran, tetapi juga menyoroti pengembangan produk sebagai faktor utama dalam menarik minat menabung di kalangan pelajar. Ketiga, penelitian ini dilakukan di BMT NU Cabang Tempurejo, yang merupakan lokasi penelitian baru dan belum pernah menjadi objek kajian sebelumnya dalam literatur terkait produk Simpanan Pendidikan Fathonah.

B. Kajian Teori

1. Pengembangan Ekonomi

Pengembangan ekonomi atau pertumbuhan ekonomi adalah perubahan kondisi perekonomian suatu kelompok masyarakat secara

berkesinambungan menuju keadaan yang lebih baik selama periode tertentu.²³

Setiap upaya pembangunan ekonomi daerah mempunyai tujuan utama untuk meningkatkan jumlah dan jenis peluang kerja untuk masyarakat daerah itu sendiri. Untuk meningkatkan pembangunan daerah terutama daerah yang sedang berkembang, maka pemerintah daerah berupaya untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dengan menggali dan mengembangkan potensi-potensi yang ada di wilayah tersebut melalui Pengembangan Ekonomi.²⁴

Didalam agama Islam Untuk memanfaatkan anugerah yang Allah SWT berikan, makan kegiatan pengembangan ekonomi manusia di perintahkan dengan ilmu yang baik. Maka dari itu kita harus memanfaatkan dengan se baik-baiknya sumber daya alam yang ada di muka bumi ini bukan malah membuat kerusakan. Adanya sumber daya yang kita miliki adalah sarana untuk mewujudkan kesejahteraan.

Sesuai dengan firman Allah SWT :

وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِنْ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفُسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ

Artinya : “Dan, carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (pahala) negeri akhirat, tetapi janganlah kamu lupakan bagianmu di dunia. Berbuatbaiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik kepadamu dan janganlah kamu berbuat kerusakan

²³ Ramanda, "Analisis Pengembangan Ekonomi Masyarakat Melalui Badan Usaha Milik Desa (BUMDes)".(2020), 105.

²⁴ Mahfiyah, "Analisis Strategi Kebijakan Kampung Zakat Terpadu Kementerian Agama Jember di Desa Jambearum Kecamatan Sumberjambe Kabupaten Jember, IAIN Jember .“(2019), 8.

di bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan.”²⁵

Maka dapat disimpulkan mengelola pengembangan ekonomi perlu dilakukan peningkatan kemampuan pengetahuan dan ketrampilan dalam mengelola ekonomi yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas hidup manusia baik dari perubahan yang berkesinambungan menuju ke arah yang lebih baik dalam priode tertentu. Pengembangan ekonomi lebih kearah bagaimana pertumbuhan ekonomi suatu masyarakat atau lainnya mengalami perubahan berupa perkembangan dari beberapa sektor atau faktor pendukungnya.

Dalam pengembangan ekonomi ada beberapa faktor pendukung yaitu sumberdaya alam (SDA), sumber daya manusia (SDM), ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK) dan budaya. Sesuai dengan kebutuhan masyarakat yang bertujuan ke arah yang lebih baik, sehingga kesejahteraan masyarakat dapat berkembang.²⁶

a. Pengembangan Ekonomi Masyarakat

Yang dimaksud dengan pengembangan ekonomi masyarakat adalah upaya atau metode dalam menjalankan aktivitas ekonomi guna pemenuhan kebutuhan masyarakat secara individu dan kelompok demi terciptanya kesejahteraan masyarakat Strategi efektif dalam merealisasikan pengembangan ekonomi Masyarakat adalah dengan

²⁵ Al-Al-Qur'an Al-Qasas, (20):77

²⁶ Siti Aminah, Nikmatul Masruroh, dan Firmansyah Shidiq Wardhana, “The Institutional Innovation Through The Integrated Halal System In Management Of Hajj Fund Investment In Indonesia.” Jurnal Ekonomi Islam 13, no. 2 (2020) : 2-6, <https://doi.org/10.54471/iqtishoduna.v13i22626>.

cara memberdayakan masyarakat melalui pemberian penguatan, kemampuan, pengetahuan dalam mengelolah asset yang ada didalam masyarakat agar tercapainya kondisi sosial ekonomi masyarakat yang tinggi. Pengembangan ekonomi masyarakat merupakan bagian dari pembangunan ekonomi yang merupakan indikator tujuannya negara dalam berbagai cara sebagai langkah untuk meningkatkan kualitas hidup masyarakat melalui pendayagunaan sumber-sumber yang ada pada mereka serta menekankan pada prinsip sosial yang terjadi di masyarakat. Pengembangan Ekonomi Masyarakat merupakan upaya merelokasikan aktivitas ekonomi dalam masyarakat agar dapat mendapatkan keuntungan bagi masyarakat dan untuk merevitalisasi masyarakat serta untuk memperbaiki kualitas kehidupan.²⁷

Maka dengan demikian yang dimaksud dengan pengembangan ekonomi masyarakat adalah upaya atau metode dalam menjalankan aktivitas ekonomi guna pemenuhan kebutuhan masyarakat secara individu dan kelompok demi terciptanya kesejahteraan masyarakat. Strategi efektif dalam merealisasikan pengembangan ekonomi masyarakat adalah dengan cara memberdayakan masyarakat melalui pemberian penguatan, kemampuan, pengetahuan dalam mengelola

²⁷ gusti Agusti et al., "Pengembangan Ekonomi Masyarakat Melalui Ekonomi Kreatif Studi Kasus Pada Usaha Ekonomi Rumah Tangga", Jurnal IKA PGSD (Ikatan Alumni PGSD) UNARS, 13.1 (2023), lk 347–61.

asset yang ada di dalam masyarakat agar tercapainya kondisi sosial ekonomi masyarakat yang tinggi.²⁸

b. Pemberdayaan sebagai Proses Pengembangan Ekonomi Masyarakat

Di dalam konsep pengembangan masyarakat terkandung kata pemberdayaan (empowering) yaitu upaya untuk membuat masyarakat berdaya. Pemberdayaan menjadi prinsip utama dalam mengembangkan kondisi masyarakat menjadi lebih baik. Pemberdayaan adalah salah satu upaya untuk mencapai keberlanjutan setiap program pengembangan masyarakat yang berorientasi pada pengembangan sosial ekonom masyarakat. pemberdayaan dan pengembangan masyarakat adalah dua konsep yang tidak bisa terpisahkan, yang setiap programnya berasal dari inisiatif masyarakat setempat dan mengoptimalkan kerja nyata masyarakat itu sendiri.²⁹

Pemberdayaan masyarakat bisa tercapai targetnya jika difokuskan pada peningkatan kesejahteraan masyarakat, mengentaskan kemiskinan dan menciptakan lapangan pekerjaan. Proses pemberdayaan masyarakat merupakan langkah yang berkesinambungan dan saling berhubungan bertujuan untuk

²⁸ Pratiwi, Ana, Lilis Wahyuningsih, dan Shofia Auliya Az, "Sosialisasi Pelayanan dan Produk di Bank Muamalat KCP Banyuwangi." *Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Lingkungan 1*, no. 2 (2023) : 8.

²⁹ Agung Parmono dan Aminatus Zahriyah, "Pelaporan Keuangan pada Usaha Mikro Kecil, dan Menengah di Kabupaten Jember," *Jurnal Ilmiah Akuntansi Indonesia*, Vol.6, No. 2 (Oktober, 2021), 210.

meningkatkan kapasitas dan kesejahteraan baik individu maupun kelompok masyarakat.³⁰

Upaya pemberdayaan merupakan bantuan transformatif yaitu bantuan yang membuat orang yang menerimanya menjadi berubah kearah yang lebih baik melalui upaya sendiri. Aktifitas LSM dalam menangani kegiatan pengembangan masyarakat diharapkan berujung pada terealisasinya proses pemberdayaan masyarakat. Hal itu bisa dipahami karena kegiatan pengembangan masyarakat pada awalnya memang difokuskan pada pencapaian target perubahan kuantitatif yang di indikasikan dengan tersedianya sarana fisik dan perbaikan tingkat kehidupan materil.

Namun hal tersebut direalisasikan dengan perubahan target kuantitatif ini sebagai modal awal menuju proses perubahan kualitatif yang ditandai dengan terbedayakannya masyarakat

c. Strategi Pengembangan Ekonomi Masyarakat

Pelaksanaan kegiatan pengembangan ekonomi akan berhasil apabila strategi yang mendasarinya sesuai dengan kondisi masyarakat sasaran yang bersangkutan.³¹

³⁰ Siti Mutmainah, "Model Pemberdayaan Masyarakat Dalam Mendukung Sustainable Development Goals (Sdgs) Di Kabupaten Jember", *Ayan*, (2024), 37-48.

³¹ MF. Hidayatullah, dkk, Strategi Pemasaran Produk Mitraguna Di Bank Syariah Indonesia, (*AlKharaj : Jurnal Ekonomi, Keuangan dan Bisnis Syariah*, 2024), 2837

2. Pengembangan Produk

a. Pengertian Pengembangan Produk

Pengembangan produk merupakan proses dan strategi yang digunakan oleh perusahaan dalam pengembangan produk, memperbaiki produk lama atau menambah kegunaan produk ke segmen pasar yang sudah ada dengan asumsi konsumen menginginkan unsur-unsur baru tentang produk.³²

Dari penjelasan diatas, dapat disimpulkan bahwa pengembangan produk merupakan salah satu strategi perusahaan untuk menciptakan produk baru atau mengubah ide menjadi produk yang sesuai dengan keinginan. Pengembangan produk diantaranya penentuan kualitas, bentuk, ukuran, merk, kemasan dan lainnya untuk menyesuaikan selera konsumen.

b. Tujuan pengembangan produk

Ada beberapa tujuan pengembangan produk yaitu

- 1) Untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen
- 2) Untuk menambah pendapatan penjualan
- 3) Untuk menghindari rasa bosan konsumen pada produk
- 4) Untuk mendapatkan lebih banyak keuntungan
- 5) Untuk memenangkan persaingan Perusahaan.

³² Puji Muniarty, Perancangan dan Pengembangan Produk (Yogyakarta: Global Eksekutif Teknologi, 2013), 5.

c. Strategi Pengembangan Produk

Strategi pengembangan produk yaitu strategi untuk pengembangan dari produk orisinil, peningkatan produk, modifikasi produk, dan merk baru melalui usaha perusahaan sendiri.³³

1) Tahap-tahap Pengembangan Produk

- a) Menciptakan Gagasan
- b) Penyaringan Gagasan
- c) Analisis Bisnis
- d) Strategi Pemasaran
- e) Pengembangan Produk
- f) Pengujian Produk
- g) Komersialisasi

2) Jenis-jenis Strategi Pengembangan Produk

- a) Strategi Peningkatan Kualitas (*Qualitas Improvement*)
- b) Strategi Peningkatan Keistimewaan (*Feature Improvement*)
- c) Strategi Peningkatan Gaya (*Style Improvement*)
- d) Strategi Peningkatan Kemasan
- e) Strategi Peningkatan Pelayanan

d. Kendala atau Permasalahan Pengembangan Produk

Beberapa kendala atau masalah yang dihadapi dalam pengembangan produk dalam menghasilkan produk baru sesuai dengan kebutuhan konsumen antara lain sebagai berikut.³⁴

³³ Sri Zuliarni, "Analisis Proses Pengembangan Produk Baru dalam Rangka Menghadapi Persaingan Bisnis (Kasus Pada MM. Cake & Bakery Pekanbaru)". (Doctoral dissertation, Riau University, 2021) 4-7

1) Ide dan gagasan pengembangan produk baru.

Persoalan Masalah ini muncul ketika perusahaan tidak mampu melihat peluang pasar atau mengikuti langkah pesaing. Maka dari itu, perlu dilakukan riset pasar yang mendalam dan akurat untuk menemukan ide-ide yang potensial. b. Kompetitor mengembangkan produk yang sama

2) Kompetitor mengembangkan produk yang sama

Tidak dapat dipungkiri di era digital saat ini, pengembangan produk suatu perusahaan dapat saja bersamaan dengan pengembangan produk yang sama dari perusahaan lain. Persoalan ini muncul jika perusahaan lain dapat melakukan proses pengembangan produk lebih cepat daripada yang dapat dilakukan oleh perusahaan sendiri.

e. Upaya Mengatasi Kendala Pengembangan Produk

1) Ide dan gagasan pengembangan produk baru

Mengembangkan produk baru dimulai dengan mencari ide-ide kreatif. Pencarian gagasan atau ide tidak boleh dilakukan secara asal-asalan harus dilakukan secara terencana dan sistematis. Sehingga dalam menetapkan strategi pengembangan harus mengetahui dengan jelas ide atau gagasan yang akan digunakan. Beberapa sumber seperti konsumen, kompetitor, para personalia, investor dan anggota saluran pemasaran.

³⁴ Retno Syafitri. "Analisa Sikap dan Kepuasan Konsumen dalam Pemasaran Produk". Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam, Vol. 2, No. 2, (2020): 63-69.

2) Kompetitor mengembangkan produk yang sama

Perlu dijelaskan dengan jelas apakah pesaing juga sedang mengembangkan produk pada waktu yang sama. Hal ini bisa dilihat dari bentuk produk yang mereka kembangkan, teknologi yang mereka pakai, harga produk, dan strategi penjualan yang mereka jalankan.³⁵

3. Akad Mudharabah

Mudharabah atau penanaman modal adalah bentuk penyerahan modal kepada seorang pedagang dengan harapan mendapatkan persentase keuntungan. Sebagai salah satu jenis kontrak, *mudharabah* adalah akad bagi hasil di mana pemilik dana atau modal, yang disebut shahibul mal atau rabbul mal, menyediakan 100 persen modal kepada pengusaha yang bertindak sebagai pengelola, dikenal sebagai *mudharib*, untuk melakukan aktivitas produktif. Aktivitas ini memiliki syarat tertentu bahwa keuntungan yang dihasilkan akan dibagi di antara mereka sesuai dengan kesepakatan yang telah ditentukan sebelumnya dalam akad (persentasenya juga dipengaruhi oleh kondisi pasar). Shahibul mal (pemodal) adalah pihak yang memiliki modal tetapi tidak dapat berbisnis, sementara *mudharib* (pengelola atau pengusaha) adalah pihak yang mahir dalam berbisnis tetapi tidak memiliki modal.³⁶

³⁵ Pratiwi, A., Wahyuningsih, L., & Az, S. A. "Sosialisasi Pelayanan dan Produk di Bank Muamalat KCP Banyuwangi". Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Lingkungan (JPML), Vol.2, No.1, (2023):7-15

³⁶ Ascarya, Akad dan Produk Bank Syariah, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2006), 61.

Semua rugi dari operasi rutin bisnis akan ditanggung sepenuhnya oleh investor, kecuali jika itu disebabkan oleh kelalaian atau kecurangan manajemen. Manajemen akan bertanggung jawab atas kehilangan sumber daya dan keterampilan yang telah mereka kontribusikan. Mereka juga sepenuhnya bertanggung jawab atas kerugian yang disebabkan oleh kelalaian atau kecurangan mereka. Hal ini harus sudah diatur secara jelas di awal perjanjian disepakati nisbah bagi hasil antara pemodal dan pengelola. Besarnya nisbah bagi hasil masing-masing pihak tidak diatur dalam Syariah, tetapi tergantung kesepakatan mereka.³⁷ Nisbah bagi hasil bisa dibagi rata 50:50, tetapi bisa juga 30:70, 60:40, atau proporsi lain yang disepakati. Pembagian keuntungan yang tidak diperbolehkan adalah dengan menentukan alokasi jumlah tertentu untuk salah satu pihak. Di luar porsi bagi hasil yang diterima pengelola, pengelola tidak diperkenankan meminta gaji atau kompensasi lainnya untuk hasil kerjanya.

Mudharabah merupakan bentuk kerja sama antara pemilik modal dan pengusaha yang memiliki keahlian atau keterampilan dalam menjalankan unit-unit ekonomi atau proyek usaha. Dalam *mudharabah*, kedua belah pihak mitra tidak akan menerima bunga, tetapi akan mendapatkan bagi hasil atau profit and loss sharing dari proyek ekonomi yang disepakati bersama.³⁸

³⁷ M.F. Hidayatullah, Vera Susanti, Raudhiya Nur Salsabila, Strategi Literasi Digital Marketing pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) oleh Pusat layanan usaha terpadu (PLUT) Kabupaten Jember, Vol.3 No.2 (Oktober, 2023), 115.

³⁸ Muhammad, Dasar- Dasar Keuangan Islam, (Yogyakarta: Ekosistem, 2004), .175.

Mudharabah dalam konteks hukum adalah sebuah kontrak di mana pemilik harta atau modal (*rabb al-mal*) memberikan harta atau stok tersebut kepada pihak lain atau kelompok lain (*mudharib*) untuk bekerja sama dalam mencapai keuntungan bersama. Dalam kerjasama ini, kedua kelompok tersebut sepakat untuk berbagi hasil keuntungan dari usaha tersebut. Kelompok yang bertindak sebagai pengelola atau *mudharib* berhak mendapatkan bagian dari keuntungan sebagai upah kerja karena mereka yang mengelola harta tersebut. Kontrak ini mewakili kerjasama bagi hasil antara kedua belah pihak.³⁹

Dari penelitian tersebut, kita dapat memahami bahwa kerjasama melibatkan modal dari satu pihak dan tenaga dari pihak lain. Pekerja dalam konteks ini bukanlah orang yang diberi upah tetap dan pasti seperti dalam hubungan majikan-pekerja konvensional. Sebaliknya, mereka adalah mitra kerja karena mereka tidak menerima jumlah pasti, tetapi berbagi hasil dari apa yang diperoleh dalam usaha bersama. Ini menunjukkan sifat dinamis dan berbagi risiko dalam kerjasama seperti itu, di mana keuntungan tidak terjamin tetapi berdasarkan hasil usaha bersama.⁴⁰

Mudharabah memang memiliki dua bentuk utama, yaitu *mudharabah muthlaqah* dan *mudharabah muqayyadah*. *Mudharabah muthlaqah* adalah bentuk kerjasama di mana tidak ada batasan spesifik mengenai jenis usaha, lokasi, atau durasi waktu, asalkan sesuai dengan

³⁹ A. Rahman I Doi, *Muamalah*, (Jakarta, PT. Raja Grafindo Persada, 1996) 37

⁴⁰ Amir Syarifudin, *Garis-Garis Besar Fiqh*, (Jakarta Timur, Prenada media, 2003), 245

prinsip-prinsip Islam. Sedangkan *mudharabah muqayyadah* adalah bentuk kerjasama di mana batasan-batasan tertentu dalam pelaksanaan usaha ditetapkan oleh pemilik modal, selama tetap mematuhi prinsip-prinsip syariah.

Filosofi di balik akad *mudharabah* mencerminkan prinsip kesetaraan dan keadilan dalam ekonomi Islam. Ini adalah bagian dari upaya untuk mencapai keseimbangan di antara individu yang memiliki kelebihan harta, keahlian, atau waktu, dan yang kurang memiliki hal-hal tersebut. Dengan adanya sistem *mudharabah*, mereka yang memiliki modal dapat membantu individu lain yang tidak memiliki modal namun memiliki keahlian atau waktu untuk berkontribusi dalam suatu proyek atau usaha. Hal ini bertujuan untuk mengurangi kesenjangan sosial dan ekonomi dalam masyarakat, sejalan dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam yang menawarkan solusi-solusi adil dan seimbang untuk memenuhi kebutuhan masyarakat secara menyeluruh.⁴¹

a. Rukun dan Syarat *Mudharabah*

Menurut ulama Syafi'iyah rukun-rukun *qiradh* ada enam, yaitu:⁴²

- a) Pemilik barang yang menyerahkan barang-barangnya.
- b) Orang yang bekerja, yaitu mengelola barang yang diterima dari pemilik barang.

⁴¹ Zainuddin Ali, Zainuddin Ali, *Hukum Asuransi Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2007),

⁴² HendiSuhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2010), 139

- c) Aqad mudharabah, dilakukan oleh pemilik dengan mengelolah barang.
- d) Mal, yaitu harta pokok atau modal.
- e) Amal, yaitu pekerjaan pengelolaan harta sehingga menghasilkan laba
- f) Keuntungan

Menurut Sayyid Sabiq,⁴³ rukun *mudharabah* adalah ijab dan kabul yang keluar dari orang yang memiliki keahlian. Syarat-syarat sah *mudharabah* berhubungan dengan rukun-rukun *mudharabah* adalah sebagai berikut:

- 1) Modal yang diserahkan harus berbentuk uang tunai, bukan dalam bentuk barang seperti emas, perak batangan, barang hiasan, atau barang dagangan lainnya. Hal ini karena *mudharabah* merupakan perjanjian kerjasama yang berbasis pada keuntungan yang dihasilkan dari modal uang tunai yang diinvestasikan. Penggunaan modal berbentuk uang tunai mempermudah perhitungan bagi hasil dan pembagian keuntungan antara pemilik modal dan pengusaha yang menjalankan proyek atau usaha tersebut. Jika modal diserahkan dalam bentuk barang, maka hal tersebut dianggap batal dalam konteks *mudharabah*.
- 2) Bagi orang yang melakukan akad (perjanjian) harus memiliki kemampuan untuk melakukan tasharruf, yaitu kemampuan untuk

⁴³ HendiSuhendi, Fiqh Muamalah, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010), 140.

mengurus harta dan kepentingan sendiri. Oleh karena itu, akad yang dilakukan oleh anak-anak yang masih kecil, orang yang tidak berakal sehat (gila), atau orang yang dalam pengampunan (misalnya, sedang dalam proses pailit atau penundaan pembayaran hutang) dianggap batal atau tidak sah.

- 3) Modal harus diketahui dengan jelas agar dapat dibedakan antara modal yang diperdagangkan dengan laba atau keuntungan dari perdagangan tersebut yang akan dibagikan kepada dua belah pihak sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.
- 4) Persentase keuntungan yang akan dibagikan antara pengelola dan pemilik modal harus ditetapkan dengan jelas, misalnya setengah, sepertiga, atau seperempat, sehingga tidak ada keraguan atau ketidakpastian mengenai pembagian hasil tersebut.
- 5) Pemilik modal menyatakan ijab dengan mengatakan, “Saya menyerahkan uang ini kepada Anda untuk keperluan dagang. Jika ada keuntungan, pembagian hasil akan dilakukan secara adil, yaitu dibagi dua.” Sementara itu, pengelola menyatakan penerimaan atau kabul terhadap tawaran tersebut.
- 6) *Mudharabah* bersifat mutlak, pemilik modal tidak mengikat pengelola harta untuk berdagang dinegara tertentu, memperdagangkan barang-barang tertentu, pada waktu-waktu tertentu, sementara diwaktu lain tidak ada persyaratan yang mengikat sering menyimpang dari tujuan akad *mudharabah* yaitu keuntungan. Bila dalam akad *mudharabah*

ada persyaratan- persyaratan, maka *mudharabah* tersebut rusak (*fasid*) menurut pendapat al-Syafi'i dan Malik. Sedangkan menurut Abu Hanifah dan Ahmad Ibn Hanbal, *mudharabah* tersebut sah.

4. Minat

a. Pengertian Minat

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, minat adalah perhatian, kesukaan dan kecenderungan hati. Jadi minat merupakan sesuatu yang penting bagi seseorang sebagai aspek psikologis. Minat tidak hanya dapat mewarnai seseorang, namun lebih dari itu minat memotivasi seseorang untuk melakukan aktivitas. Definisi ketertarikan atau minat yang paling sederhana adalah kecenderungan untuk bertindak dan memperhatikan suatu hal, orang, atau keadaan yang membangkitkan minat seseorang.⁴⁴ Hal ini mengacu pada gagasan bahwa ketika seseorang tertarik pada sesuatu, mereka memusatkan perhatiannya pada hal tersebut dan melakukan upaya tulus untuk memahami, berhubungan, mengendalikan, dan memiliki topik tersebut.

Penjelasan minat nasabah sebagai faktor psikologis tidak sekedar mewarnai tingkah laku seseorang dalam melakukan aktivitas yang menggiring seseorang merasa tertarik pada suatu hal, dapat digunakan untuk menjelaskan bagaimana minat konsumen diamati.

⁴⁴ Ali Hardana, Jafar Nasution, Arti Damisa, "Analisis Pengaruh Kualitas Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Nasabah Menabung Pada Pt. Bsi Cabang Padangsidempuan", *Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan No.2, (2022), 829-831, <http://dx.doi.org/10.30651/jms.v7i2.12324>.

Pelanggan atau nasabah adalah mereka yang menggunakan uangnya untuk membayar barang atau jasa.⁴⁵ Faktor utama yang mempengaruhi keputusan pembelian seseorang atau nasabah adalah minat belinya. Dalam hal ini menegaskan bahwa minat nasabah atau pelanggan terhadap produk dan jasa tentu akan mempengaruhi pilihan mereka untuk membeli suatu produk.

Jadi, minat nasabah adalah keinginan seorang nasabah untuk membeli atau melakukan sesuatu sesuai niat atau keinginan yang dipengaruhi oleh sikap dan perasaan. Sedangkan untuk mengetahui apakah bank dapat menarik minat seseorang terhadap suatu produk baik barang maupun jasa, maka terlebih dahulu bank harus mengadakan penentuan pasar supaya apa yang diinginkan oleh nasabah sesuai dengan apa yang diberikan oleh bank. Diharapkan bank dapat menjadi lebih tahu atas apa yang diharapkan oleh nasabah sehingga bank dapat menerapkan kepada produk mereka yang bergerak dibidang jasa, karena jasa harus menciptakan pelayanan penuh yang dapat memuaskan nasabah, sehingga dengan demikian nasabah memiliki minat yaitu kemauan ataupun keinginan untuk menjadi nasabah.

b. Indikator Minat

Ada tiga faktor yang menjadi timbulnya minat, dan sebagai indikator minat yaitu:

⁴⁵ Nine Septa Maharani, "Pengaruh Promosi Dan Fluktuasi Harga Emas Terhadap Minat Nasabah Pada Produk Tabungan Emas", *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Islam*, Institut Agama Islam Syarifuddin Lumajang, No.2, (Desember 2020), 83.

- 1) Dorongan dari dalam individu, misal dorongan untuk makan akan membangkitkan minat untuk bekerja atau mencari penghasilan.
- 2) Motif sosial, dapat menjadi faktor yang membangkitkan minat untuk melakukan sesuatu aktivitas tertentu.
- 3) Faktor emosional, minat mempunyai hubungan yang erat dengan emosi.⁴⁶

c. Unsur-unsur Minat

Menurut Abdurrahman Abror dalam bukunya psikologi pendidikan bahwa minat itu mempunyai tiga unsur, yaitu:⁴⁷

- 1) Unsur kognisi (menenal) dalam pengertian bahwa minat itu adalah didahului oleh pengetahuan dan informasi mengenai obyek yang di tuju oleh minat tersebut.
- 2) Unsur emosi (perasaan) karena dalam partisipasi atau pengalaman itu disertai dengan perasaan tertentu (biasanya perasaan senang).
- 3) Unsur konasi (kehendak) merupakan kelanjutan dari dua unsur di atas yaitu diwujudkan dalam bentuk kemauan dan hasrat untuk melakukan suatu kegiatan.

Dengan unsur-unsur yang dikandung oleh minat tersebut maka minat dapat dianggap sebagai respon sadar, sebab kalo tidak demikian maka minat tidak akan berarti apa-apa.

⁴⁶ Erwin, Pengaruh Sosialaminan Rasa Aman, Dan Kualitas Pelayanan, 40

⁴⁷ Abdurrahman Abror, *Psikologi Pendidikan*, (Yogyakarta: PT Tiara Wacana, 1993),

d. Sifat dan Karakter Minat

Ciri-ciri dan ciri khas minat sebagai berikut:

- 1) Minat bersifat subyektif dan berbeda-beda antar individu.
- 2) Menghasilkan hasil yang berprasangka buruk atau terlibat dalam tindakan, perilaku, atau strategi yang memperlakukan individu atau kelompok secara tidak adil dan tidak setara sesuai dengan kualitas spesifik mereka.
- 3) Berhubungan erat dengan motivasi, memberikan pengaruh dan dipengaruhi oleh motivasi.
- 4) Minat adalah suatu sifat yang diperoleh yang tidak melekat dan dapat dipengaruhi oleh kebutuhan individu, pertemuan masa lalu, dan tren yang berlaku

e. Faktor Yang Memengaruhi Minat

Faktor-faktor yang bisa menyebabkan minat masyarakat

menjadi penabung di bank syariah ada yaitu

1) Lokasi

Lokasi atau tempat dan kemudahan akses sangat penting bagi nasabah. Bank dengan strategi lokasi strategis yang mudah diakses nasabah dengan kendaraan umum akan lebih menarik, dibandingkan jika lokasinya jauh dari jangkauan kendaraan umum. Oleh karena itu, pemilihan lokasi (tempat) menjadi hal yang

penting untuk dipertimbangkan dalam penyusunan bauran pemasaran.⁴⁸

2) Faktor Pelayanan

Kepuasan pelanggan atau nasabah bank sangat penting bagi bank dalam berkompetisi dan mempertahankan nasabahnya sebagai sumber pendapatan bank tersebut. Tingkat kepuasan nasabah bank syariah terhadap kualitas produk yang ditemukan dalam studi ini menunjukkan bahwa eksistensi perbankan Islam akan makin diminati masyarakat oleh berbagai produk simpanan yang ditawarkan lebih berkualitas. Karena masyarakat akan memiliki preferensi yang berbeda terhadap setiap produk bank terutama dari sudut pandang tingkat kepuasan nasabah yang relatif berbeda pula. Selain itu, jika masyarakat di daerah ini memiliki persepsi bahwa kehadiran perbankan syariah sebagai alternatif dari bank konvensional yang bertentangan dengan prinsip-prinsip Islam maka hal ini akan memberi peluang bagi perbankan syariah untuk membangun performance sebagai institusi keuangan bank yang terpercaya.⁴⁹

3) Faktor promosi

Produk, jasa serta layanan yang ditawarkan suatu Bank akan diketahui dan dikenal masyarakat, jika Bank melakukan promosi. Promosi merupakan bentuk komunikasi pemasaran yang

⁴⁸ Suryani, Manajemen Pemasaran Strategik, 39.

⁴⁹ Tohari, Kepuasan Nasabah, 97

dilakukan Bank dengan tujuan agar produk dan jasa yang ditawarkan diketahui oleh pasar, dan pasar tertarik untuk memanfaatkannya.

Dalam mempromosikan produk dan jasa yang ditawarkan Bank dapat menggunakan berbagai kombinasi bauran promosi, seperti iklan, penjualan personal, promosi penjualan, dan hubungan masyarakat. Pemilihan terhadap bauran promosi yang digunakan perlu memperhatikan sumber daya yang dimiliki dan target nasabah yang dituju.⁵⁰

4) Faktor Reputasi

Reputasi bank diartikan sebagai suatu bangunan social yang mengayomi suatu hubungan, kepercayaan yang akhirnya akan menciptakan brand image bagi suatu perusahaan. Reputasi yang baik dan terpercaya merupakan sumber keunggulan bersaing suatu bank. Adanya reputasi yang baik dalam sebuah perusahaan bank akan menimbulkan kepercayaan bagi nasabahnya. Suatu kepercayaan adalah pikiran deskriptif oleh seorang mengenai suatu hal.⁵¹

⁵⁰ Suryani, "Manajemen Pemasaran Strategik", (Jakarta: Prenamedia Group), 39.

⁵¹ Radiansyah, "Analisis Faktor-Faktor Kualitas Pelayanan", 212-213

BAB III

METODE PENELITIAN

Metode penelitian merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Cara ilmiah berarti kegiatan penelitian itu didasarkan pada ciri-ciri keilmuan, yaitu rasional, empiris, dan sistematis

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif penelitian ini akan mencari suatu pemahaman yang lebih mendalam tentang analisis produk tabungan simpanan pendidikan fathonah dalam menarik minat siswa di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif analisis. Peneliti melakukan pengumpulan data langsung di lapangan dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, dokumentasi dan observasi.⁵² Sumber data penelitian ini menggunakan sumber data primer dan analisis secara mendalam mengenai dari judul yang diteliti. Penelitian ini merupakan penelitian dalam kategori penelitian lapangan (*Field Research*) yaitu suatu penelitian yang dilakukan dengan mengamati sesuatu fenomena dalam suatu keadaan alamiah secara sistematis dengan mengambil data-data yang ada di lapangan

Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk memberikan gambaran secara rinci dan akurat mengenai data yang dikumpulkan di lapangan. Melalui penelitian lapangan semacam ini, peneliti berharap dapat mengetahui langsung bagaimana produk tabungan Simpanan Pendidikan

⁵² Abdul Fatah Nasution, Metode Penelitian Kualitatif, 13.

Fathonah menarik minat siswa di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian menunjukkan dimana area penelitian dilakukan. Wilayah penelitian biasanya berisi wilayah (kota, asosiasi, peristiwa, teks, dan bagiannya) dan unit penyelidikan. Penelitian ini mengambil lokasi yaitu di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo. Adapun alasan memilih lokasi penelitian ini dikarenakan KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo sebagai salah satu kegiatan menawarkan kepada nasabahnya tentang produk tabungan Simpanan Pendidikan Fathonah ini bahwa produk ini sudah memiliki salah satu prinsip yang diperbolehkan dalam islam yaitu prinsip titipan atau tabungan, dengan begitu bank yang menghimpun dana dari pihak pertama maka bank menjaga dana yang dititipkan dengan secara utuh dan baik. Jadi peneliti tertarik dengan meneliti tentang Produk Tabungan Simpanan Pendidikan Fathonah dalam Menarik Minat Siswa di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo.

C. Subjek Penelitian

Pada bagian ini peneliti akan memilih siapa saja yang akan menjadi narasumber atau saksi pada penelitian ini, dalam penggambaran jenis informasi dan sumber informasi tersebut akan dicari dan dikumpulkan sehingga dapat dipastikan keabsahannya. Teknik yang digunakan oleh peneliti yaitu teknik Purposive sampling adalah salah satu teknik pengambilan sampel yang sering digunakan dalam suatu penelitian. Purposive

sampling adalah pengambilan sampel yang dilakukan sesuai dengan persyaratan sampel yang diperlukan.⁵³ Pengambil keputusan bergantung pada narasumber atau saksi tertentu, misalnya orang yang mempunyai data atau kewenangan atas informasi yang dibutuhkan peneliti sehingga dapat membantu peneliti dalam mengurus rencana permasalahan yang telah disusun. Penelitian ini mengambil saksi atau subyek penelitian dari 3 pegawai KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo dan 3 nasabah atau siswa yang melakukan pembukaan tabungan Simpanan Pendidikan Fathonah yaitu:

1. Bapak Ahmad Arif Dermawan sebagai kepala cabang SPSS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo
2. Ibu Nabila Bilqis Nurfaidah sebagai Teller
3. Ibu Muflihatus Sa'adah sebagai Bagian Tabungan
4. Penabung Simpanan Pendidikan Fathonah KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo
 - a. Siti Fadilah
 - b. Dafa Khoirul
 - c. Khoirul Anwar

D. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang di gunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:

⁵³ Tim Penyusun, Pedoman Penulisan Karya Ilmiah, 47.

1. Observasi

Melalui observasi, peneliti dapat mendokumentasikan dan meluruskan secara sistematis dan interaksi subyek penelitian. Segala sesuatu yang dilihat dan didengar selama persepsi dapat direkam secara hati-hati tanpa henti dengan keyakinan bahwa subjek dan persoalan tersebut layak untuk diteliti dalam penelitian.

Peneliti melakukan pengamatan terhadap dalam hal ini peneliti akan meneliti Analisis Produk Tabungan Simpanan Pendidikan Fathonah dalam Menarik Minat Siswa di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo.

2. Wawancara

Wawancara merupakan salah satu strategi, khususnya metode menyimpulkan data penelitian. Wawancara merupakan hubungan kerjasama antara peneliti dengan sumber data atau orang yang disurvei melalui pertemuan langsung, pada strategi ini bertujuan untuk mendapatkan informasi dalam memenuhi tujuan penelitian. Dalam penelitian ini, penelitian menggunakan metode wawancara semiterstruktur dan mendalam (*In-Depth Interview*) yang diharapkan mendapatkan jawaban yang lebih kompleks atau secara terbuka pada permasalahan di atas yang disampaikan oleh informan. Sehingga dalam hal ini peneliti akan melakukan wawancara terkait dengan Produk Tabungan Simpanan Pendidikan Fathonah dalam Menarik Minat Siswa di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo, yang akan mewawancarai 3 staf KSPPS

BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo dan 3 nasabah atau siswa yang melakukan pembukaan tabungan Simpanan Pendidikan Fathonah.

3. Dokumentasi

Pengkajian isi dokumen adalah strategi pengumpulan informasi dengan menggunakan catatan, kronik, gambar, film, foto, dan catatan lainnya. Yang perlu diingat sebagai catatan adalah catatan-catatan penting yang berkaitan dengan permasalahan tersebut.⁵⁴

Peneliti menggunakan pendekatan deduktif dalam menganalisa materi ini, yaitu pembahasan yang dimulai dari pengertian-pengertian pokok dan berlanjut ke pengertian-pengertian tertentu. Hal ini dicapai dengan observasi lapangan, analisis, dan pengambilan kesimpulan. Selanjutnya penulis mengkaji tentang rencana produk tabungan Sidik Fathonah guna menarik minat siswa ke KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo setelah memperoleh beberapa data yang diperlukan dari temuan penelitian.

E. Analisis Data

Analisis data yang di gunakan pada penelitian ini sebagai berikut:

1. Reduksi Data

Reduksi data adalah interaksi penalaran yang sensitif yang membutuhkan banyak pengetahuan dan pemahaman yang luas. Peneliti baru yang melakukan reduksi data dapat membicarakannya dengan teman atau pakar. Selama diskusi ini, para peneliti akan memahami lebih banyak

⁵⁴ Raco, *Metode Penelitian Kualitaif*, 108.

tentang data yang berharga untuk pengungkapan penting dan pengembangan teori.

2. Penyajian Data

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya.

3. Kesimpulan

Penelitian kualitatif menghasilkan temuan baru. Penemuan dapat berupa hubungan sebab akibat atau intuitif, teori atau hipotesis, atau gambaran suatu artikel yang tampak kabur atau membosankan yang menjadi jelas setelah ditelusuri dengan cermat.

F. Keabsahan Data

Keabsahan data diuji dengan menggunakan teknik triangulasi. Untuk memeriksa keabsahan data yang bersifat kualitatif, dalam penelitian kualitatif ini dapat dilakukan dengan cara triangulasi, dimana triangulasi adalah sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu. Ada tiga teknik triangulasi yaitu triangulasi sumber, triangulasi teknik, dan triangulasi waktu.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan triangulasi sumber dengan menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi teknik peneliti dapat mengecek balik data yang didapatkan oleh beberapa sumber yang berbeda serta dapat membandingkan atau mengecek dari hasil wawancara.⁵⁵

⁵⁵ Muhammad Hasan, *Metode Penelitian Kualitatif*, 198.

G. Tahap-tahap Penelitian

Bagian ini menguraikan rencana melaksanakan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti, mulai dari penelitian pendahuluan, pengembangan rencana, penelitian sebenarnya, hingga penyusunan laporan.⁵⁶ Tahap Penelitian sebagai berikut:

1. Tahap Pra-Lapangan atau persiapan

Sebelum berada di lapangan. Pada tahapan ini dilakukan beberapa kegiatan, diantaranya:

- a. Menyusun rencana penelitian
- b. Memilih objek penelitian
- c. Mengurus perizinan
- d. Menentukan informan
- e. Memahami etika dalam penelitian

2. Tahap Pelaksanaan Lapangan

Pada tahap ini peneliti menyebutkan fakta obyektif dengan beberapa sumber yang telah diatur untuk mendapatkan informasi terkait Analisis Produk Tabungan Simpanan Pendidikan Fathonah dalam Menarik Minat Siswa di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo.

3. Tahap Penyelesaian

Pada tahapan ini peneliti memanfaatkan penyempurnaan data yang diperoleh dari subjek, saksi, dan arsip dengan lebih

⁵⁶ Muhammad Hasan, *Metode Penelitian Kualitatif*, 67.

mengembangkan bahasa dan sudut pandang yang tepat sehingga dalam mengumumkan hasil penelitian tidak terjadi kesalahan pemahaman atau distorsi.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah berdirinya KSPPS BMT NU Jawa Timur cabang Tempurejo Kabupaten Jember

KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo berdiri pada tanggal 20 agustus 2024 hingga sekarang mencapai 1 tahun dari berdirinya KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo dan perusahaan tersebut terletak di di daerah JL. KH. Abdul Aziz (Sebelah Timur Polsek Tempurejo) Desa Tempurejo Kec. Tempurejo Kab. Jember 68173. Pada bab ini akan dipaparkan mengenai halhal yang berkaitan dengan temuan-temuan penelitian yang dilakukan oleh peneliti melalui metode wawancara, observasi dan dokumentasi. Sebelum data yang berkenaan dengan fokus masalah yang dipaparkan maka terlebih dahulu mengetahui, sejarah, tujuan, visi dan misi serta kondisi yang ada di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo sebagaimana berikut:

2. Visi dan Misi KSPPS BMT NU Jawa Timur cabang Tempurejo Kabu[aten Jember

- a) Visi

Menjadi BMT NU yang amanah, mandiri, berkah dan bermanfaat sehingga unggul dalam layanan maupun kinerja secara berkelanjutan menuju tahun 2028 dengan 128 kantor cabang dan aset 1,8 triliun untuk kemandirian dan kesejahteraan anggota dan umat.

b) Misi

- 1) Mewujudkan pertumbuhan yang berkesinambungan Menuju terbentuknya 128 kantor cabang dengan asset 1,8 Trill 2028; tahun
- 2) Mengembangkan budaya dan lingkungan kerja yang ramah dan amanah sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi dalam mengabdikan tanpa batas dan melayani dengan ikhlas sebagai perwujudan ibadah;
- 3) Menyiapkan dan mengembangkan SDI yang amanah dan profesional dengan memiliki Integritas dan loyalitas;
- 4) Memperkuat keunggulan pelayanan, kinerja dan kemandirian likuiditas yang berkelanjutan sesuai management berbasis kehati-hatian;
- 5) Memperkuat kepedulian anggota serta sinergi ekonomi antar anggota dan umat;
- 6) Menerapkan dan mengembangkan nilai-nilai syariah sesuai Ahlul sunnah wal Jama'ah an nahdliyah secara murni dan konsekuen sehingga menjadi acuan tata kelola usaha yang amanah dan berkah;
- 7) Mengoptimalkan penghimpunan dan penyaluran infaq, shodaqoh dan waqaf,
- 8) Memberikan keuntungan dan manfaat yang optimal kepada Anggota dan Umat dengan berbasis dana Tamwil dan Maal;

- 9) Meningkatkan kepedulian dan tanggung jawab kepada anggota, umat dan lingkungan sesuai jati diri Nahdlatul Ulama
3. Produk-Produk KSPPS BMT NU Jawa Timur cabang Tempurejo Kabupaten Jember
 - a. Produk simpanan

- 1) Simpanan Anggota (SIAGA)

SIAGA merupakan simpanan anggota yang disediakan bagi masyarakat yang berminat menjadi anggota sekaligus pemilik BMT NU dengan bagi hasil yang menguntungkan yaitu 70% dari SHU menggunakan akad Musyarakah. SIAGA terdiri dari SIAGA pokok dibayar satu kali sebesar Rp. 100.000,- SIAGA wajib perbulan Rp. 20.000,- dan SIAGA Khusus dibayar kapan saja dengan setoran minimal Rp. 100.000,- SIAGA pokok dan wajib hanya dapat ditarik ketika berhenti dari ke-anggotaan sedangkan

SIAGA khusus dapat ditarik sesuai dengan ketentuan berlaku.

- 2) Simpanan Berjangka Mudlrah (SIBERKAH)

SIBERKAH merupakan simpanan dengan keuntungan yang berlimpah dengan bagi hasil 65%. Produk ini menggunakan akad Mudlrah, Muthlaqah. Setoran minimal Rp. 500.000,- dengan jangka waktu minimal satu tahun.

- 3) Simpanan Berjangka Wadi'ah Berhadiah (SAJADAH)

Merupakan simpanan dengan keuntungan yang dapat dinikmati diawal dengan memperoleh hadiah langsung tanpa

diundi. Menggunakan akad yad al-dhamamah dan dapat ditarik pada waktu berdasarkan ketentuan yang berlaku.

4) Simpanan Pendidikan Fathonah (SIDIK FATHONAH)

SIDIK FATHONAH merupakan simpanan untuk siswa dan orang tua siswa yang ingin meraih cita-cita pendidikan secara sempurna dengan hasil 45% yang menguntungkan dan sisa persentasenya, yaitu 55%, menjadi bagian lembaga untuk menutup biaya operasional, pengelolaan dana, cadangan risiko, dan pengembangan institusi. Produk ini menggunakan Akad Mudlarabah Muthlaqah yang dapat disetor kapan saja dan dapat ditarik pada saat tahun ajaran baru dan semesteran, setoran awal Rp. 2.500,- dan setoran selanjutnya minimal Rp. 500,-

5) Simpanan Haji dan Umroh (SAHARA)

SAHARA merupakan simpanan yang dapat mempermudah menunaikan ibadah Haji dan Umroh dengan memperoleh keuntungan yang berlimpah dengan bagi hasil 65% sebagai bekal tambahan biaya Haji dan Umroh. Produk ini menggunakan Akad Mudlarabah Muthlaqah dengan setoran awal minimal Rp. 1.000.000,-. Dan setoran selanjutnya sesuai kemampuan setoran kapan saja dan penarikan hanya dapat dilakukan ketika akan melaksanakan haji dan umrah kecuali udzur syar'i.

6) Simpanan Lebaran (SABAR)

SABAR merupakan simpanan yang bisa mempermudah untuk memenuhi kebutuhan lebaran dengan memperoleh keuntungan dari bagi hasil sebesar 55%. Menggunakan akad *mudharabah muthlaqah* dengan setoran awal Rp. 25.000 dan setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000,-. Setoran kapan saja dan penarikan hanya bisa dilakukan setiap bulan ramadhan.

7) Tabungan Mudlarabah (TABAHA)

Produk ini merupakan tabungan yang bisa mempermudah untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari karena setoran dan penarikannya dapat dilakukan kapan saja. Setoran awal tabungan ini Rp. 10.000,- dan setoran selanjutnya Rp. 2.500,-. Tabungan ini juga memperoleh keuntungan dari bagi hasil sebesar 40%.

8) Tabungan Ukhrawi (TARAWI)

Tabungan sekaligus beramal tanpa kehilangan uang tabungan, karena Bagi hasil tabungan anda di sedekahkan kepada fakir miskin dan anak yatim piatu. Menggunakan akad Mudlrahah Muthlaqah dengan setoran awal Rp. 25.000,- dan selanjutnya minimal Rp. 5.000,- dengan bagi hasil 5%.

9) Tabungan Masa Wisata (TAMASA)

TAMASA (Tabungan Masa Wisata) tabungan dengan akad wadiah yad dhamanah yang memanjakan anda dengan fasilitas jalan jalan dan wisata gratis tanpa takut tabungan berkurang sedikitpun.

b. Produk pembiayaan

1) Al-Qardlul Hasan

Al-Qardlu Hasan yaitu pembiayaan dengan plafond maksimal Rp. 1.000.000,00-2.000.000 pembiayaan tanpa bagi hasil atau margin/keuntungan yang dianjurkan memberikan jaza'ul ihsan (balas budi) sesuai dengan keikhlasan mitra dab jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran mingguan, bulanan atau cash tempo.

2) Murabahah dan Bai' Bitsamanil Ajil (BBA)

Pembiayaan dengan pola jual beli barang, harga pokok diketahui bersama dengan harga jual berdasarkan kesepakatan bersama. Sedangkan KSPP Syariah BMT NU memperoleh margin (keuntungan) mulai 1,3% dari selisih harga pokok dengan harga jual dan jangka waktu maksimal 36 bulan dengan cara angsuran mingguan, atau bulanan (bai' bitsamanil ajil / BBA) atau cash tempo/ pembayaran diakhir jangka waktu (akad murabahah). Untuk murabahah mitra diharuskan memberikan DP (uang muka) maksimal 20% dari harga jual barang.

3) Mudharabah dan Musyarakah

Mudharabah pembiayaan seluruh modal kerja yang dibutuhkan (*mudharabah*) atau sebagaian modal kerja (*musyarakah*) dengan pola bagi hasil dihitung berdasarkan kesepakatan (*mudharabah*) atau sesuai proporsi modal (*musyarakah*). Jangka waktu maksimal 36 bulan dengan anguran bulanan atau cash tempo. Untuk pembiayaan

musyarakah modal usahanya dari kedua belah pihak (sharing modal). Bagi hasil sesuai dengan struktur modal. Sedangkan *mudharabah* : modal usaha seluruhnya disediakan BMT dengan nisbah bagi hasil 65% (BMT) dan 35% (mitra). Dan atau berdasarkan kesepakatan bersama. Mitra berkewajiban memberikan bagi hasil setiap bulan sedangkan modal dilunasi akhir tempo.

4) Rahn

Gadai atau *Rahn* adalah pembiayaan dengan menyerahkan barang dan atau bukti kepemilikan barang sebagai tanggungan pinjaman dengan nilai pinjaman maksimal 80% dari harga barang. Barang yang dapat digadaikan berupa perhiasan emas dan barang berharga lainnyadan mitra menanggung biaya taksir mulai 0,5% dari nilai taksir barang yang digadaikan serta memberikan ujroh/biaya penitipan barang setiap harinya sebesar Rp.6,- untuk setiap kelipatan Rp.10.000,00 dari harga barang. Jangka waktu gadai maksimal 4 bulan dengan masa tenggang 15 hari dan dapat diperpanjang maksimal 3 kali.

5) Pembiayaan Hidup Sehati

Pembiayaan hidup sehati (hidup sehat keluarga Islami) merupakan pembiayaan dengan akad Murabahah/Bai' Bitsamani Ajil bagi anggota dan calon anggota yang belum memiliki sarana air bersih dan sarana sanitasi yang memadai sesuai standar kesehatan demi terwujudnya keluarga islami yang sehat.

B. Penyajian Data dan Analisis

Penyajian data yaitu bagian untuk menjelaskan suatu data yang di dapatkan dalam suatu penelitian sesuai dengan metode dan teknik penelitian yang digunakan secara sistematis di sesuaikan dengan rumusan masalah dan analisa data yang relevan. Dalam mendapatkan suatu data pada penelitian maka menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Kemudian di lanjutkan dengan analisis data yaitu proses pengumpulan dan menyusun secara sistematis yang di peroleh dari hasil wawancara dan catatan tangan dan bahan-bahan lainnya yang dapat mudah di pahami dan temuannya di informasikan kepada orang lain.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis, maka di uraikan dengan data tentang Analisis Produk Tabungan Wadiah dalam Menarik Minat Siswa di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo, berikut fokus penelitian serta penyajian data.

1. Pengembangan Produk Tabungan Simpanan Pendidikan Fathonah dalam Menarik Siswa di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo

Kegiatan di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo yaitu memberikan sarana untuk menampung dana dan meberikan modal pada nasabh yang ingin memakai jasa atau produk yang berikan oleh KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo, berbagai kegiatan yang di lakukan oleh KSPPS BMT NU Jawa Timur cabang Tempurejo dalam memperkenalkan suatu produk yaitu *SIDIK FATHONAH* (Simpanan

Pendidikan FATHONAH) kepada kalangan siswa maupun masyarakat mengenai produk tabungan simpanan tersebut.

a. Strategi Peningkatan Kualitas (*Qualitas Improvement*)

Proses KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo pengembangan pada produk simpanan tersebut dalam pengembangan menarik minat siswa di produk tabungan SIDIK FATHONAH (Simpanan KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo Pendidikan Fathonah) pada BMT NU Jawa Timur cabang Tempurejo. Sebagaimana KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo yang akan di jelaskan oleh Ahmad Arif Dermawan selaku kepala cabang pada KSPPS BMT NU Jawa Timur cabang Tempurejo bahwa:

“Pada tahun 2025, jumlah siswa yang membuka tabungan meningkat sangat banyak, khususnya dari tingkat SD. Banyak siswa yang mengatakan bahwa tabungan ini mudah diakses dan tidak memberatkan. Banyak juga guru yang mendorong siswanya untuk ikut menabung. Jika dilihat totalnya, kenaikan hampir 70%. Ini menunjukkan bahwa program Simpanan Pendidikan Fathonah sangat diterima oleh siswa dan orang tua. Produk tabungan simpanan pendidikan fathonah ini sudah lama di perkenalkan cuman di karena kan KSPPS BMT NU Jawa timur cabang tempurejo ini baru di dirikan tahun 2024, jadi awal kita mengenalkan produk tabungan ini dimulai dengan mengenal kepada nasabah yang sedangkan melakukan transaksi pada KSPPS BMT NU cabang tempurejo untuk menarik minat pada nasabah yang dimana kita memperkalkan kepada orang tua yang memiliki anak yang sedangkan sekolah TK, SD/MI, SMP/MTS, maupun SMA/MA, dan serta anak pondok pesantren.”⁵⁷

Berdasarkan wawancara diatas KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo ncara diatas dapat dianalisis bahwa di KSPPS

⁵⁷ Ahmad Arif Dermawan diwawancarai oleh Penulis, Jember, 21 April 2025

BMT NU Jawa Timur sudah memperkenalkan produk tabungan simpanan pendidikan berupa produk FATHONAH sejak tahun 2024, guna menarik minat nasabah khususnya pelajar TK, SD/MI, KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo SMP/MTS, maupun SMA/MA, dan serta anak pondok pesantren.

b. Strategi Peningkatan Pelayanan

Strategi peningkatan pelayanan merupakan salah satu upaya yang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah untuk meningkatkan minat masyarakat dalam menggunakan produk yang ditawarkan. Pelayanan yang baik tidak hanya dilihat dari kemudahan prosedur, tetapi juga dari manfaat yang diperoleh nasabah serta kesesuaian produk dengan kebutuhan pengguna. Dalam konteks lembaga keuangan mikro syariah, strategi pelayanan yang efektif dapat memberikan dampak positif terhadap peningkatan minat menabung, khususnya pada kalangan pelajar. Oleh karena itu, KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo berupaya menghadirkan produk tabungan yang mudah diakses, ringan dalam persyaratan, serta memberikan keuntungan bagi nasabah.

Salah satu bentuk strategi tersebut diwujudkan melalui produk Tabungan Simpanan Pendidikan Fathonah yang dirancang untuk mendorong kebiasaan menabung sejak dini pada siswa. Produk ini memberikan berbagai kemudahan, mulai dari setoran awal yang ringan hingga sistem bagi hasil yang menguntungkan bagi nasabah.

Hal ini sebagaimana disampaikan oleh Muflihatus Sa'adah selaku staff bagian tabungan yang menyatakan bahwa:

“Produk tabungan simpanan pendidikan fathonah ini sudah bagus dalam membuat minat siswa untuk menabung pada produk ini dikarenakan produk ini memberikan keuntungan bagi nasabahnya, yang dimana nasabah akan mendapatkan keuntungan setoran awal hanya dengan Rp. 2.500,- dan setoran selanjutnya minimal Rp. 500,- serta akan mendapatkan bagi hasil 45% merupakan bagian keuntungan yang dialokasikan kepada nasabah sebagai imbal hasil atas dana yang ditabung dan dikelola oleh pihak BMT sesuai prinsip syariah KSPPS BMT NU cabang Tempurejo dan dapat disetor kapan saja dan dapat ditarik pada saat tahun ajaran baru atau semesteran. Dengan begitu dalam menarik minat siswa untuk melakukan transaksi maupun kegiatan menabung pada produk ini sangat memudahkan. Adapun sisa persentasenya, yaitu 55%, menjadi bagian lembaga untuk menutup biaya operasional, pengelolaan dana, cadangan risiko, dan pengembangan institusi. Selain itu, tabungan ini dapat disetor kapan saja dan hanya dapat ditarik pada saat tahun ajaran baru atau pada periode semesteran, sehingga sangat memudahkan dalam mendorong minat siswa untuk melakukan transaksi dan konsisten menabung”⁵⁸

Berdasarkan wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa produk tabungan simpanan pendidikan fathonah ini memberikan keuntungan untuk nasabahnya, salah satunya yaitu dengan setoran awal hanya dengan Rp. 2.500,- dan setoran selanjutnya keuntminimal Rp. 500,- setoran awal hanya dengan Rp. 2.500,- dan setoran selanjutnya minimal Rp. 500,- dan akan meberikan keuntungan bagi hasil sebesar 45% merupakan bagian keuntungan yang dialokasikan kepada nasabah sebagai imbal hasil atas dana yang ditabung dan dikelola oleh pihak BMT sesuai prinsip syariah KSPPS BMT NU cabang Tempurejo dan sisa persentasenya, yaitu 55%, menjadi bagian

⁵⁸ Muflihatus Sa'adah diwawancarai oleh Penulis, Jember, 23 April 2025

lembaga untuk menutup biaya operasional, pengelolaan dana, cadangan risiko, dan pengembangan institusi, hal ini memberikan kemudahan bagi siswa serta membuat minat siswa dalam melakukan transaksi maupun menabung pada produk ini sangat perlu di perhatikan. Pernyataan diatas, dikuatkan oleh Nabila Bilqis Nurfaidah bagian dari staff teller yang mengatakan bahwa:

“Pada produk ini siswa atau pihak sekolah sudah banyak yang menggunakannya, sebelum KSPPS bmt nu ini mau kerja sama dengan pihak sekolah atau siswa yang ingin membuat buku tabungan buat siswa, kita perlu menjelaskan syarat-syarat yang perlu di pahami atau di penuhi oleh nasabah dalam pembuatan tabungan sidik *fathonah* ini, sebenarnya kalo persyaratannya itu mudah hanya perlu bawa ktp dan mengisi formulir di karna siswa itu kadang masih belom ada yang punya ktp maka solusinya itu menggunakan ktp bendahara sekolah atau kepala sekolah jika bekerja sama dengan pihak sekolahtetpi nanti dalam kerja sama dengan pihak sekolah ini buku tabungan untuk pihak sekolah itu berbeda untuk menyimpan uang tabungan siswa dan sisiwa masih dapat buku tabungan sidik *fathonah*, kalo siswa yang datang sendiri ke bmt maka siswa perlu menggunakan ktp orang tua untuk di gunakan pembuatan buku tabungan sidik *fathonah* tersebut. Kenaikan hampir 70% ini di luar perkiraan kami. Artinya, program Simpanan Pendidikan Fathonah benar-benar memberikan dampak positif. Siswa dan orang tua mulai memahami manfaat jangka panjang dari tabungan pendidikan berbasis syariah.”⁵⁹

Berdasarkan wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa dalam proses pembuatan buku tabungan sidik *fathonah* untuk siswa atau pihak sekolah perlu memenuhi persyaratan tersebut, jika pihak seklah ingin melakukan kerja sama dalam pembuatan buku tabungan sidik *fathonah* maka pihak sekolah harus memenuhi persyaratan salah satu yaitu ktp, pihak sekolah bisa menggunakan ktp bendahara atau

⁵⁹ Nabila Bilqis Nurfaidah diwawancarai oleh Penulis, Jember, 22 April 2025

ktp kepala sekolah nanti buku tabungan antara siswa dan pihak sekolah tersebut berbeda tetapi siswa tetap mendapatkan buku tabungan sidik *fathonah*, tetapi siswa ingin membuat sendiri maka siswa perlu menggunakan ktp orang tua jika belum memiliki ktp sendiri. Pernyataan diatas di kuatkan oleh Siti Fadilah dari siswa yang mengatakan:

“Saya sudah lama menggunakan tabungan ini kak, karna tabungan ini banyak keuntungan bagi saya, di mulai dengan persyaratannya yang mudah serta setoran di awal itu hanya dengan Rp. 2.500 setelah itu setoran selanjutnya hanya Rp.500-, dengan itu saya sangat minat pada produk ini, pertama kali saya kenal produk ini pada saat melihat brosur yang ada di bmt saat itu saya lagi temani ibu ke bmt kemudian saya tanya tentang tabungan sidik *fathonah* kemudian saya tertarik dengan produk itu kemudian saya membuat buku tabungan itu dengan menggunakan ktp ibu saya dan mengisi formulir yang di berikan oleh pihak bmt, setelah jadi buku tabungannya saya menabung dalam seminggu itu 3 kali dengan uang Rp.10.000- nanti setelah ajarann baru atau semester baru baru bisa dapat di ambil uang yang ada di buku tabungannya.”⁶⁰

Berdasarkan wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa minat dari siswa tersebut dapat di lihat dari keuntungan yang di berikan pada produk tersebut dengan pembuatan buku tabungan yang sangat mudah hanya perlu mengisi formulir dan menggunakan ktp orang tua kemudian melakukna setoran awal Rp.2.500- setelah itu buku tabungan sidik *fathonah* sudah jadi dan untuk setoran selanjutnya hanya dengan di mulai dari Rp. 500-, dan siswa ini melakukan menabung seminggu 3 kali dengan uang yang di setor sebanyak Rp.

⁶⁰ Siti Fadilah diwawancarai oleh Penulis, Jember, 24 April 2025

10.000- dengan begitu uang yang sudah di kumpulkan pada saat ajaran tersebut setelah ajaran baru dapat di ambil sepenuhnya. Pernyataan diatas di perkuat lagi oleh Dafa Khoirul dari siswa yang mengatakan bahwa:

“Saya pernah nyoba untuk membuat tabungan di bank lain, ternyata di bank lain itu masih kena potongan ketika menarik uang yang ada di tabungan ketika melakukan setoran awal itu sekitar Rp. 5.000- dan setoran selanjutnya juga sama, hal itu yang membua saya kurang nyaman dalam menabung. Kemudian pihak sekolah menawarkan produk tabungan sidik *fathonah* ini, dengan cara pembuatannya yang sangat mudah hanya perlu mengisi formulir dan membawa ktp sendiri atau fotocopy ktp sudah memenuhi syarat pembuatan buku tabungan sidik *fathonah* kemudian untuk setoran awalnya hanya dari Rp. 2.500- dan setoran selanjutnya Rp.500- , dengan setoran semurah itu sisa uang jajan saya bisa di gunakan untuk menabung di tabungan dan setelah ajaran baru bisa diambil uangnya tanpa adanya potongan dari pihak BMT, dulu di kelas saya hanya sekitar 10 orang yang membuat sekarang di kelas saya yang membuat buku tabungan itu 25 orang dari 30 orang dan rata-rata semua yang di sekolah itu jumlah nya yang membuat itu sekitar 180 orang.”⁶¹

Berdasarkan wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa dengan adanya kerja sama pihak sekolah dengan BMT dalam pembuatan buku tabungan sidik *fathonah* maka menawarkan suatu produk tersebut kepada siswa akan menarik minat dalam pembuatan buku tabungan sidik *fathonah*, dengan menawarkan setoran awal hanya dengan Rp. 2.500- dan setoran selanjutnya hanya Rp. 500-. Hal itu membuat dampak minat siswa dalam pembuatan buku tabungan yang semulanya per kelas itu di hitung 10 orang yang membuatnya sekarang yang membuat buku tabungannya itu sekitar 180 orang

⁶¹ Khoirul Anwar diwawancarai oleh Penulis, Jember, 25April 2025

meningkatnya minat ini menjadi suatu bentuk peningkatan pada produk tabungan sidik *fathonah* ini.

Hal diatas dikuatkan dengan hasil dokumentasi berupa produk tabungan SIDIK



Gambar 4.1 Produk Tabungan SIDIK⁶²
Sumber : KSPPS BMT NU Cabang Tempurejo

Penjelasan Gambar diatas adalah adanya 2 buku tabungan yang berbeda yang satu buku tabungan Sidik Fathonah dan yang satunya lagi Siaga, penjelasannya sebagai berikut:

- a. Buku tabungan Sidik *Fathonah* adalah buku yang dimana yang di gunakan oleh siswa untuk melakukan menabung serta melakukan penarikan dana yang ada di tabungan dan melihat keterangan menabung pada buku tersebut.
- b. Buku Siaga adalah buku yang di gunakan oleh pihak sekolah dalam menampung dana siswa yang di tabungkan ke buku tabungan Sidik *Fathonah*.

Hasil Analisis diatas dikuat dengan observasi, bahwa tabungan

Berdasarkan hasil wawancara, observasi dan dokumentasi tentang pengembangan produk tabungan simpanan pendidikan

⁶² Dokumentasi, 30 April 2025, Produk Tabungan SIDIK

fathonah dalam menarik siswa di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo dapat disimpulkan bahwa produk ini memiliki daya tarik yang kuat karena memberikan kemudahan, keuntungan, dan kepercayaan bagi nasabah, khususnya kalangan pelajar.

Faktor pengembang utama pengembangan produk Simpanan Pendidikan Fathonah di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo berhasil menarik minat siswa secara signifikan karena menawarkan berbagai keunggulan, seperti kemudahan proses pembukaan rekening, setoran awal yang ringan, serta rasa aman dalam bertransaksi. Sistem bagi hasil yang kompetitif, yaitu 45% untuk nasabah dan 55% untuk lembaga yang digunakan untuk menutup biaya operasional, pengelolaan dana, cadangan risiko, dan pengembangan institusi, menjadi salah satu faktor kuat yang memperkuat daya tarik produk ini, ditambah tidak adanya potongan biaya pada saat penarikan tabungan yang meningkatkan kepercayaan siswa maupun orang tua. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa promosi langsung melalui sosialisasi dan penyebaran brosur di sekolah-sekolah merupakan strategi efektif dalam memperluas jangkauan informasi, didukung oleh kerja sama aktif antara BMT dan pihak sekolah yang mempermudah proses pengumpulan data siswa, penyetoran rutin, serta edukasi mengenai pentingnya menabung sejak dini. Temuan penting lainnya terlihat pada peningkatan jumlah penabung yang sangat signifikan dari 329 siswa pada tahun 2024

menjadi 558 siswa pada tahun 2025 atau meningkat sebesar 69,6%, di mana lonjakan ini terjadi hampir di seluruh jenjang pendidikan, terutama pada tingkat SD, SLTP, MTs, dan SLTA. Peningkatan dari 115 menjadi 234 penabung pada tingkat SD menunjukkan tingginya respons siswa usia sekolah dasar berkat dukungan guru dan orang tua, sementara kenaikan pada tingkat SLTP dan SLTA mencerminkan meningkatnya kesadaran pelajar terhadap pentingnya pengelolaan keuangan, khususnya bagi siswa yang mulai merencanakan pendidikan lanjutan.

2. Faktor Pendukung dan penghambat dalam produk tabungan Simpanan Pendidikan Fathonah dalam menarik siswa di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo

a. Faktor Pendukung Produk Tabungan Simpanan Pendidikan Fathonah

Kegiatan di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo yaitu memberikan sarana untuk menampung dana dan memberikan modal kepada nasabah yang ingin menggunakan jasa atau produk yang disediakan oleh KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo. Berbagai kegiatan yang dilakukan oleh pihak BMT dalam memperkenalkan produk tabungan Simpanan Pendidikan Fathonah (SIDIK Fathonah) ditujukan kepada siswa maupun masyarakat umum, khususnya bagi orang tua yang ingin mempersiapkan dana pendidikan anak.

Proses pengembangan produk tabungan ini dilakukan secara bertahap untuk menarik minat siswa dalam menabung melalui program SIDIK Fathonah. Hal tersebut dijelaskan oleh Ahmad Arif Dermawan, selaku Kepala Cabang KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo, yang mengatakan:

“Produk tabungan simpanan pendidikan Fathonah ini sudah lama diperkenalkan, namun karena KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo baru didirikan pada tahun 2024, maka awal pengenalan produk ini dilakukan kepada nasabah yang sedang melakukan transaksi di kantor. Kami memperkenalkan produk ini kepada orang tua yang memiliki anak sekolah, antara lain sekolah di RA Amal Sholeh II Pondokrejo-Tempurejo, MTs Baitul Himah, MTs Al-Khairiyah SMK Baitu Hikmah, Pondok Baitul Hikmah dan SMK Perintis.”⁶³

Berdasarkan wawancara di atas, dapat dianalisis bahwa BMT NU Cabang Tempurejo sudah mulai mengenalkan produk tabungan simpanan pendidikan Fathonah sejak berdirinya cabang pada tahun 2024. Pengenalan ini difokuskan kepada kalangan pelajar dan orang tua siswa, dengan tujuan menumbuhkan budaya menabung sejak dini.

Pernyataan tersebut dikuatkan oleh Muflihatus Sa'adah, bagian staff tabungan, yang menyatakan:

“Produk tabungan simpanan pendidikan Fathonah ini sudah bagus dalam menarik minat siswa untuk menabung, karena produk ini memberikan keuntungan bagi nasabahnya. Setoran awal hanya Rp. 2.500,- dan setoran selanjutnya minimal Rp. 500,- serta mendapatkan bagi hasil sebesar 45% dari keuntungan BMT. Adapun sisa persentasenya, yaitu 55%, menjadi bagian lembaga untuk menutup biaya operasional, pengelolaan dana, cadangan risiko, dan pengembangan institusi.. Setoran bisa dilakukan kapan saja, dan uang dapat

⁶³ Ahmad Arif Dermawan diwawancarai oleh Penulis, Jember, 21 April 2025

ditarik saat tahun ajaran baru atau semesteran. Hal ini memudahkan siswa untuk menabung.”⁶⁴

Hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa faktor pengembang utama produk Fathonah adalah kemudahan syarat pembukaan rekening, setoran ringan, dan sistem bagi hasil yang menarik. Faktor ini menjadi daya tarik bagi siswa untuk memulai kebiasaan menabung. Selanjutnya, Nabila Bilqis Nurfaidah selaku staff teller, menambahkan:

“Siswa dan pihak sekolah banyak yang sudah menggunakan produk ini. Sebelum bekerja sama, kami menjelaskan persyaratan pembukaan tabungan Fathonah, yaitu cukup membawa KTP dan mengisi formulir. Jika siswa belum memiliki KTP, maka dapat menggunakan KTP bendahara atau kepala sekolah untuk kerja sama kolektif, sedangkan siswa yang datang sendiri dapat menggunakan KTP orang tuanya.”⁶⁵

Berdasarkan keterangan tersebut, dapat disimpulkan bahwa kemudahan administrasi dalam pembuatan buku tabungan menjadi salah satu faktor pengembang yang signifikan. Proses yang sederhana dan kemudahan bagi pihak sekolah dalam mengelola tabungan siswa membuat produk ini mudah diterima.⁶⁶ Sementara itu, Siti Fadilah, salah satu siswa pengguna tabungan SIDIK Fathonah, menyatakan:

“Saya sudah lama menggunakan tabungan ini karena keuntungannya banyak. Persyaratannya mudah, setoran awal hanya Rp. 2.500 dan setoran berikutnya Rp. 500 saja. Saya kenal produk ini dari brosur di BMT waktu menemani ibu. Setelah itu saya tertarik dan membuat buku tabungan dengan menggunakan KTP ibu. Saya menabung tiga kali seminggu

⁶⁴ Muflihatus Sa’adah diwawancarai oleh Penulis, Jember, 23 April 2025

⁶⁵ Nabila Bilqis Nurfaidah diwawancarai oleh Penulis, Jember, 22 April 2025

⁶⁶ Observasi, 29 April 2025, KSPSS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo

sebesar Rp. 10.000, dan bisa mengambil uangnya setelah tahun ajaran baru.”⁶⁷

Wawancara tersebut memperkuat bahwa minat siswa meningkat karena kemudahan proses, fleksibilitas setoran, dan sistem penarikan yang teratur. Selain itu, Dafa Khoirul, salah satu siswa lain, mengatakan:

“Saya pernah membuat tabungan di bank lain, tapi di sana ada potongan ketika menarik uang dan setoran awalnya Rp. 5.000. di BMT, setoran awal hanya Rp. 2.500 dan selanjutnya Rp. 500 tanpa potongan. Sekarang teman-teman di sekolah saya banyak yang ikut, dari 10 orang jadi sekitar 25 per kelas, dan totalnya sekitar 180 siswa yang punya tabungan ini.”⁶⁸

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa strategi kerja sama antara pihak sekolah dan BMT NU sangat berpengaruh terhadap peningkatan jumlah nasabah siswa. Program setoran ringan, tanpa potongan, dan kemudahan layanan menjadi faktor pengembang utama yang membuat produk ini semakin diminati.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi, dapat disimpulkan bahwa faktor pengembang produk Simpanan Pendidikan Fathonah di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo meliputi beberapa aspek penting. Pertama, setoran awal yang ringan dan fleksibel sebesar Rp. 2.500,- dengan setoran berikutnya minimal Rp. 500,- membuat produk ini mudah dijangkau oleh semua kalangan siswa. Kedua, bagi hasil yang kompetitif sebesar 45% merupakan

⁶⁷ Siti Fadilah diwawancarai oleh Penulis, Jember, 24 April 2025

⁶⁸ Dafa Khoirul diwawancarai oleh Penulis, Jember, 25 April 2025

bagian keuntungan yang dialokasikan kepada nasabah sebagai imbal hasil atas dana yang ditabung dan dikelola oleh pihak BMT sesuai prinsip syariah dan 55% menjadi bagian lembaga untuk menutup biaya operasional, pengelolaan dana, cadangan risiko, dan pengembangan institusi. Ketiga, kemudahan administrasi seperti penggunaan KTP orang tua atau pihak sekolah bagi siswa yang belum memiliki identitas sendiri mempermudah proses pembuatan rekening.

Selain itu, kerja sama aktif dengan pihak sekolah memudahkan promosi dan pengelolaan tabungan kolektif, sementara promosi langsung melalui brosur dan sosialisasi di sekolah membantu memperluas jangkauan informasi kepada siswa. Terakhir, tidak adanya potongan biaya saat penarikan tabungan menambah daya tarik produk karena memberikan rasa aman dan kepercayaan penuh kepada nasabah.

b. Faktor Penghambat Produk Tabungan Simpanan Pendidikan Fathonah

Meskipun produk tabungan Simpanan Pendidikan Fathonah memiliki banyak keunggulan, dalam pelaksanaannya masih ditemukan beberapa kendala yang menjadi faktor penghambat dalam menarik minat siswa. Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa pihak di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo, faktor-faktor tersebut di antaranya menurut Ahmad Arif Dermawan, Kepala Cabang BMT NU Tempurejo:

“Kendalanya itu lebih ke masalah promosi dan kesadaran siswa. Kadang siswa masih belum paham manfaat menabung jangka panjang. Selain itu, masih ada beberapa sekolah yang belum bekerja sama dengan kami, jadi cakupan kami masih terbatas.”⁶⁹

Dari wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa hambatan utama adalah kurangnya kesadaran siswa akan pentingnya menabung dan terbatasnya jangkauan kerja sama dengan sekolah-sekolah lain di wilayah Tempurejo. Selain itu, Muflihatus Sa’adah, staff tabungan, menambahkan:

“Kadang siswa lupa membawa uang tabungan saat petugas datang ke sekolah, jadi frekuensi menabungnya tidak konsisten. Selain itu, sebagian siswa masih menganggap menabung itu tidak terlalu penting karena setoran kecil dianggap tidak signifikan.”⁷⁰

Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa kedisiplinan dan konsistensi siswa dalam menabung masih menjadi hambatan, serta pandangan siswa yang kurang menghargai nilai tabungan kecil menjadi tantangan dalam meningkatkan partisipasi aktif. Sementara itu, dari sisi teknis, Nabila Bilqis Nurfaidah menyampaikan:

“Masalah yang sering terjadi juga soal administrasi, kadang ada keterlambatan dalam pengumpulan data nasabah baru atau perbedaan nama antara formulir dengan KTP orang tua, sehingga memerlukan waktu tambahan untuk verifikasi.”⁷¹

Berdasarkan hal tersebut, hambatan administratif juga muncul akibat kurangnya kelengkapan berkas dan perbedaan data identitas, terutama karena sebagian siswa belum memiliki KTP sendiri. Selain

⁶⁹ Ahmad Arif Dermawan diwawancarai oleh Penulis, Jember, 21 April 2025

⁷⁰ Muflihatus Sa’adah diwawancarai oleh Penulis, Jember, 23 April 2025

⁷¹ Nabila Bilqis Nurfaidah diwawancarai oleh Penulis, Jember, 22 April 2025

itu, observasi lapangan menunjukkan bahwa promosi produk masih dilakukan secara terbatas melalui brosur dan kunjungan ke sekolah tertentu saja, sehingga media promosi belum maksimal untuk menjangkau seluruh masyarakat sekitar.⁷²

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi dapat disimpulkan bahwa produk Simpanan Pendidikan Fathonah di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo memiliki potensi besar untuk menarik minat siswa karena menawarkan kemudahan, fleksibilitas, dan keuntungan bagi hasil yang menarik. Namun demikian, keberhasilan pengembangannya masih dipengaruhi oleh faktor penghambat seperti keterbatasan promosi, kurangnya kesadaran menabung di kalangan siswa, dan kendala administrasi.

C. Pembahasan Temuan

1. Pengembangan Produk Tabungan Simpanan Pendidikan Fathonah dalam Menarik Siswa di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo

Berdasarkan hasil penyajian data dan analisis yang dilakukan, penelitian ini menemukan bahwa pengembangan produk Simpanan Pendidikan Fathonah di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo berhasil menarik minat siswa secara signifikan. Produk ini mampu menjadi pilihan tabungan yang diminati oleh pelajar karena menawarkan berbagai keunggulan, seperti kemudahan proses pembukaan rekening,

⁷² Observasi, 29 April 2025, KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo

setoran awal yang ringan, serta rasa aman dalam bertransaksi. Sistem bagi hasil yang kompetitif, yaitu 45% merupakan bagian keuntungan yang dialokasikan kepada nasabah sebagai imbal hasil atas dana yang ditabung dan dikelola oleh pihak BMT sesuai prinsip syariah dan 55% untuk Lembaga yang digunakan untuk menutup biaya operasional, pengelolaan dana, cadangan risiko, dan pengembangan institusi menjadi salah satu faktor kuat yang memperkuat daya tarik produk ini. Selain itu, tidak adanya potongan biaya saat penarikan tabungan memberikan rasa nyaman dan meningkatkan kepercayaan siswa maupun orang tua.

Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa promosi langsung melalui sosialisasi dan penyebaran brosur di sekolah-sekolah menjadi strategi yang efektif dalam memperluas jangkauan informasi. Kerja sama aktif antara BMT dan pihak sekolah turut mempermudah proses pengumpulan data siswa, penyetoran rutin, serta memberikan pemahaman kepada para pelajar mengenai pentingnya menabung sejak dini. Dengan pendekatan tersebut, siswa lebih mudah memahami manfaat produk, sementara pihak sekolah merasa terbantu oleh sistem yang praktis dan aman.

Temuan penting lainnya terlihat pada fenomena peningkatan jumlah penabung yang sangat signifikan. Pada tahun 2024, jumlah penabung tercatat sebanyak 329 siswa, dan meningkat menjadi 558 siswa pada tahun 2025. Dengan demikian, terjadi kenaikan sebesar 69,6% dalam satu tahun. Lonjakan ini tampak hampir di seluruh jenjang

pendidikan, terutama pada tingkat SD, SLTP, MTs dan SLTA, yang menjadi penyumbang terbesar pertumbuhan penabung. Pada tingkat SD, peningkatan dari 115 menjadi 234 penabung menunjukkan bahwa siswa usia sekolah dasar sangat responsif terhadap program tabungan ini, terutama berkat dukungan guru dan orang tua. Pada tingkat SLTP dan SLTA, kenaikan terjadi karena meningkatnya kesadaran pelajar terhadap pentingnya pengelolaan keuangan, apalagi bagi siswa yang mulai merencanakan pendidikan lanjutan.

Temuan penelitian ini sejalan dengan teori pengembangan ekonomi masyarakat, yang menekankan pentingnya pemberdayaan ekonomi melalui pengelolaan potensi dan aset masyarakat secara mandiri dan berkelanjutan. Menurut teori ini, pembangunan ekonomi tidak hanya diukur dari pertumbuhan material, tetapi juga dari peningkatan kemampuan individu dan kelompok dalam mengelola sumber daya untuk mencapai kesejahteraan. Dalam konteks penelitian ini, BMT NU berperan sebagai lembaga keuangan mikro syariah yang memberdayakan masyarakat, khususnya pelajar, untuk berpartisipasi dalam kegiatan ekonomi produktif melalui kebiasaan menabung. Hal ini sejalan dengan prinsip pemberdayaan masyarakat (*empowerment*) yang menekankan peningkatan kemampuan, kemandirian, serta partisipasi aktif individu dalam pembangunan ekonomi.⁷³

⁷³ gusti Agusti et al., "Pengembangan Ekonomi Masyarakat Melalui Ekonomi Kreatif Studi Kasus Pada Usaha Ekonomi Rumah Tangga", Jurnal IKA PGSD (Ikatan Alumni PGSD) UNARS, 13.1 (2023), lk 347–61.

Dengan demikian, produk simpanan pendidikan fathonah tidak hanya berhasil secara praktis dalam meningkatkan minat menabung pelajar, tetapi juga menjadi penerapan nyata dari filosofi *mudharabah* yang menekankan keadilan, kerja sama, dan pemerataan manfaat ekonomi sesuai prinsip ekonomi Islam.⁷⁴

Temuan ini didukung oleh penelitian Siti Noe Fadilah yang berjudul: “Strategi Marketing Pada Produk Sidik Fathonah (Simpanan Pendidikan) di BMT NU Cabang Pasean Pamekasan” (2023), skripsi, Institut Agama Islam Negeri Madura.⁷⁵ Penelitiannya menunjukkan menunjukkan bahwa kerja sama dengan lembaga sekolah merupakan faktor signifikan dalam menarik minat siswa untuk menabung. Hal ini sangat relevan dengan temuan penelitian ini, di mana keberhasilan pengembangan produk Simpanan Pendidikan Fathonah disebabkan oleh adanya kerja sama aktif antara BMT dan sekolah, sosialisasi langsung, serta promosi melalui brosur semuanya merupakan bentuk implementasi strategi pemasaran yang sama.

Pengembangan produk simpanan pendidikan fathonah tidak hanya berdampak pada peningkatan jumlah nasabah, tetapi juga mendorong budaya menabung dan literasi keuangan di kalangan siswa. Hal ini selaras dengan tujuan pendidikan Islam, yakni menanamkan nilai tanggung

⁷⁴ Zainuddin Ali, Zainuddin Ali, Hukum Asuransi Syariah, (Jakarta: Sinar Grafika, 2007), 41

⁷⁵ Siti Noe Fadilah, “Strategi Marketing Pada Produk Sidik Fathonah (Simpanan Pendidikan) Di BMT NU Cabang Pasean Pamekasan” (Skripsi, INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI MADURA, 2023)

jawab, kedisiplinan, dan pengelolaan harta secara amanah sesuai prinsip syariah.

2. Faktor Pendukung dan Penghambat dalam Produk Tabungan Simpanan Pendidikan Fathonah Dalam Menarik Siswa di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo

Berdasarkan hasil penyajian data dan analisis yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa faktor pendukung produk simpanan pendidikan fathonah di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo meliputi beberapa aspek penting. Pertama, setoran awal yang ringan dan fleksibel sebesar Rp. 2.500,- dengan setoran berikutnya minimal Rp. 500,- membuat produk ini mudah dijangkau oleh semua kalangan siswa. Kedua, bagi hasil yang kompetitif sebesar 45% meningkatkan minat dan kepercayaan nasabah terhadap produk tabungan syariah ini dan sisa persentasenya, yaitu 55%, menjadi bagian lembaga untuk menutup biaya operasional, pengelolaan dana, cadangan risiko, dan pengembangan institusi. Ketiga, kemudahan administrasi seperti penggunaan KTP orang tua atau pihak sekolah bagi siswa yang belum memiliki identitas sendiri mempermudah proses pembuatan rekening.

Kerjasama aktif dengan pihak sekolah menjadi salah satu temuan penting yang sangat berpengaruh terhadap peningkatan jumlah penabung. Melalui kegiatan sosialisasi, penyebaran brosur, serta edukasi keuangan di sekolah-sekolah, BMT berhasil memperluas jangkauan informasi dan meningkatkan kesadaran siswa mengenai pentingnya menabung sejak usia

dini. Tidak adanya potongan biaya saat penarikan tabungan juga memperkuat rasa percaya dan keamanan siswa dalam menggunakan produk ini.

Meskipun demikian, penelitian juga menemukan beberapa faktor penghambat yang perlu mendapat perhatian. Media promosi yang masih terbatas pada brosur dan sosialisasi tatap muka menyebabkan informasi produk belum menjangkau masyarakat secara lebih luas pada ranah digital. Kesadaran menabung yang masih rendah di kalangan siswa, terutama bagi yang memiliki penghasilan terbatas atau belum terbiasa mengatur keuangan, ikut menjadi kendala. Selain itu, ketergantungan siswa pada identitas orang tua atau pihak sekolah dalam proses administrasi pembukaan rekening menambah hambatan dalam pelayanan.

Hasil penelitian juga menunjukkan adanya beberapa faktor penghambat dalam pengembangan produk ini. Pertama, keterbatasan promosi karena media publikasi BMT masih terbatas pada brosur dan sosialisasi langsung, sehingga belum menjangkau masyarakat secara digital. Kedua, rendahnya kesadaran menabung di kalangan siswa, khususnya bagi yang memiliki penghasilan terbatas atau belum terbiasa mengatur keuangan pribadi. Ketiga, terdapat kendala administratif seperti ketergantungan siswa pada KTP orang tua atau pihak sekolah dalam proses pembuatan rekening. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun produk memiliki potensi besar, keberhasilannya masih membutuhkan

strategi penguatan promosi, digitalisasi layanan, serta edukasi literasi keuangan yang lebih intensif.

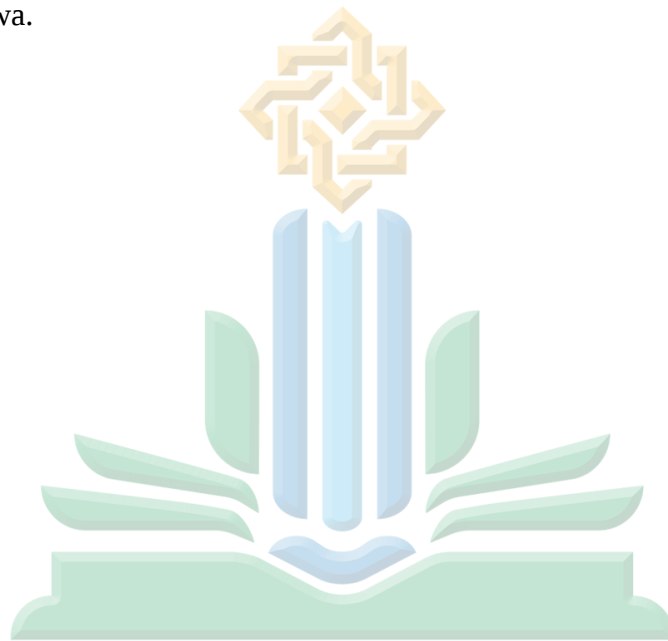
Temuan ini dapat dijelaskan melalui teori Pengembangan Ekonomi Masyarakat, yang menekankan pentingnya pemberdayaan dan partisipasi masyarakat dalam aktivitas ekonomi untuk mencapai kesejahteraan. Menurut teori ini, pengembangan ekonomi dilakukan melalui peningkatan pengetahuan, keterampilan, serta kemandirian dalam mengelola sumber daya. Dalam konteks ini, BMT NU berperan sebagai lembaga keuangan mikro syariah yang berfungsi memberdayakan siswa agar memiliki kesadaran finansial sejak dini melalui kegiatan menabung.

Nanda Mutiara Hanum Susanto menunjukkan bahwa faktor internal seperti religiusitas dan pengetahuan, serta faktor eksternal seperti lingkungan sosial dan budaya, berpengaruh terhadap minat nasabah dalam memilih produk tabungan. Kondisi serupa juga ditemukan di Tempurejo, di mana kerja sama dengan pihak sekolah dan lingkungan religius mendukung kepercayaan siswa terhadap produk syariah.⁷⁶ Wiyanatuz Zahrah membuktikan bahwa kepercayaan nasabah dapat tumbuh melalui penerapan prinsip spiritual marketing dalam layanan keuangan syariah, yang juga tampak dalam pelayanan ramah dan transparan di BMT NU Tempurejo.⁷⁷

⁷⁶ Ratna Dewi Setyowati dan Nanda Mutiara Hanum Susanto, “Analisis Minat Nasabah Dalam Memilih Tabungan Wadiah Pada Bank Syariah Indoneisa KCP Soetto Ponorogo”, *Jurnal Perbankan Syariah*, Institute Agama Islam Negeri Ponorogo, 7(1), (2023).

⁷⁷ Wiyanatuz Zahrah, “Implementasi Spiritual Marketing Dalam Membangun Kepercayaan Pada Anggota Simpanan Pendidikan Fathonah Di BMT NU Cabang Pasean”, (Skripsi, INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI MADURA, 2020)

Penelitian ini memberikan dasar strategis untuk meningkatkan kualitas promosi dan digitalisasi layanan, memperkuat kemitraan dengan sekolah-sekolah, serta mempertahankan kebijakan setoran ringan dan tanpa potongan. Dengan strategi ini, produk *Simpanan Pendidikan Fathonah* dapat semakin dikenal luas dan menarik minat lebih banyak siswa.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang Analisis Produk Tabungan Simpanan Pendidikan Fathonah Dalam Menarik Minat Siswa di KSPPS BMT Nu Jawa Timur Cabang Tempurejo maka dapat disimpulkan :

1. Pengembangan produk tabungan Simpanan pendidikan Fathonah dalam menarik minat siswa di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo berhasil menarik minat siswa secara signifikan. Keberhasilan ini dipengaruhi oleh kemudahan pembukaan rekening, setoran awal yang ringan, sistem bagi hasil yang kompetitif, serta rasa aman dan kenyamanan bertransaksi tanpa potongan biaya penarikan. Strategi promosi melalui sosialisasi dan brosur di sekolah, disertai kerja sama aktif dengan pihak sekolah, turut memperluas jangkauan informasi dan meningkatkan partisipasi siswa. Efektivitas strategi ini terlihat dari peningkatan jumlah penabung dari 329 siswa pada tahun 2024 menjadi 558 siswa pada tahun 2025, atau meningkat 69,6%, dengan kontribusi terbesar dari tingkat SD, SLTP, MTs, dan SLTA. Dengan demikian, Simpanan Pendidikan Fathonah terbukti efektif sebagai produk penghimpun dana sekaligus sarana edukasi keuangan berbasis prinsip syariah bagi pelajar.
2. Faktor pendukung produk Simpanan Pendidikan Fathonah berkontribusi nyata terhadap peningkatan minat menabung siswa, serta mendukung

upaya pemberdayaan ekonomi masyarakat dan pembentukan literasi keuangan sejak dini yang sejalan dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam. Faktor penghambat dalam pengembangan produk ini meliputi keterbatasan promosi, rendahnya kesadaran menabung sebagian siswa, serta kendala administratif seperti ketergantungan pada KTP orang tua atau pihak sekolah. Meskipun demikian, BMT mampu mengatasi sebagian kendala tersebut dengan pendekatan pelayanan yang ramah, transparan, dan berbasis nilai syariah.

B. Saran

Adapun saran yang dikemukakan oleh penelitian mengenai “Analisis Produk Tabungan Simpanan Pendidikan Fathonah Dalam Menarik Minat Siswa di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo” sebagai berikut:

1. Bagi KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo, diharapkan dapat meningkatkan strategi promosi melalui digital marketing, seperti media sosial atau website resmi, agar informasi produk dapat menjangkau masyarakat yang lebih luas. Selain itu, perlu dilakukan pelatihan literasi keuangan di sekolah-sekolah untuk memperkuat kesadaran menabung di kalangan pelajar.
2. Bagi pihak sekolah, disarankan agar terus menjalin kerja sama yang berkelanjutan dengan BMT NU, serta menjadikan kegiatan menabung sebagai bagian dari program pendidikan karakter siswa, guna menumbuhkan nilai tanggung jawab dan kemandirian finansial sejak dini.

3. Bagi masyarakat dan orang tua siswa, diharapkan dapat memberikan dukungan moral dan motivasi kepada anak-anak untuk menabung secara rutin, serta memahami manfaat produk tabungan syariah dalam membentuk kebiasaan finansial yang baik sesuai dengan nilai-nilai Islam.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR PUSTAKA

- Abror, Abdurrahman. *Psikologi Pendidikan*, Yogyakarta: PT Tiara Wacana, 1993.
- Alwy, Muhammad Zainy. “Analisis Strategi Pemasaran Produk Tabungan Siswa Mandiri Terhadap Minat Siswa Dalam Menabung Studi Kasus Baitul Maal Wat Tamwil Aliqtishady Mataram”, skripsi, uinversitas islam negeri mataram, 2022, <http://etheses.uinmataram.ac.id/id/eprint/5835>.
- Anggraini, Tutti. dan Syafitri, Ade. “Analisis Kualitas Produk Dengan Rebranding Untuk Menarik Minat Nasabah Menabung Di Bank Sumut Syariah Kcp Simpang Kayu Besar”, *Jurnal Riviewe Pengajaran Dan Pendidikan*, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 6(4), (November 2023).
<https://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/jrpp/article/view/21088>.
- Andrianto Dan Firmansyah, Anang. *Manajemen Bank Syariah*, Suarabaya: CV. Penerbit Qiara Media, 2019.
- Antonio, Muhammad Syafii. *Bank Syariah Dan Teori Dan Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2009.
- Asmawati, Trimulato, Dan Ismawati, “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Meningkatkan Minat Masyarakat Di Bank Syariah Indonesia Kcp Takalar Sulawesi Selatan”, *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, 5(2), (2022).
<http://dx.doi.org/10.30595/jhes.v5i2.13792>.
- Bur, Windi. “Analisis Minat Mahasiswa IAIN Palopo Prodi Perbankan Syariah Angkatan 2019 Dalam Memilih Tabungan Wadiah Pada Bank Syraiah Indonesia”, Skripsi, Institute Agama Islam Negeri Palopo, 2023.
- Dwiyanti, Ulpa. Aravik, Havis dan Choiriyah, “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Batara IB Dengan Akad Wadi’ah Yad Dhamanah Pada Bank Tabungan Negara Syariah Kapten A Rivai Palembang”, *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen, Dan Akuntansi*, Sekolah Tinggi Ekonomi dan Bisnis Syariah No.1, (Maret 2023) : 98, <https://doi.org/10.61930/jebmak.v2i1.62>.
- Fajrinnida, Muhammad. “Efektivitas Strategi Pemasaran Produk Tabungan Wadiah di Bank Syariah Indonesia KC Kudus Ahmad Yani 2”, Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Kudus, 2022.
<http://repository.iainkudus.ac.id/7312/>.
- Firdausyih, Nurul “Strategi Pelayanan Pembukaan Rekening Online Pada Produk Tabungan BSI Easy Mudharabah Dalam Menarik Minat Masyarakat Di

- Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP. Lumajang”, Skripsi, Uin Khas Jember, 2022.
- Fahmi, Irham. *Pengantar Perbankan Teori Dan Aplikasi*, Bandung: ALFABETA, 2014.
- Hasan, Muhammad. *Metode Penelitian Kulitatif*, Makasar: Tahta Media 2022.
- Hardana, Ali. Nasution, Jafar. dan Damisa, Arti. “Analisis Pengaruh Kualitas Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Nasabah Menabung Pada Pt. Bsi Cabang Padangsidimpuan”, *Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan No.2, (2022), 829-831, <http://dx.doi.org/10.30651/jms.v7i2.12324>.
- Herlangga, Heri. Dkk. *Strategi Pemasaran Konsep, Teori Dan Implementasi*, Banten: Pascal Book, 2021.
- Iskandar, Syamsul, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: In Media, 2013.
- Mashyuri Dan Putri, Juliandari. “Mekanisme Pembukaan Dan Penutupan Rekening Tabungan Pada Anak Usia Dini Di Bank Syariah (Studi Pada Pt Bank Muamalat Kabupaten Bone)”, *Jurnal Perbankan Syariah Dan Keuangan*, Institute Agama Islam Bone, 2(2), (Januari 2023). <http://dx.doi.org/10.30863/ibf.v2i2.3791>.
- Maskupah dan Munawir, “Upaya Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Sambas Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Masyarakat Tentang Perbankan Syariah dan Minat Menabung Nasabah”, *Jurnal Kajian Perbatasan Antarneegara*, Institute Agama Islam Sultan Muhammad Syafiuddin Sambas, 4(1), (maret 2021). <https://journal.iaisambas.ac.id/index.php/CrossBorder/article/view/505/403>.
- Maharani, Nine Septa. “Pengaruh Promosi Dan Fluktuasi Harga Emas Terhadap Minat Nasabah Pada Produk Tabungan Emas”, *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Islam*, Institut Agama Islam Syarifuddin Lumajang No.2, (Desember 2020), 83, <https://doi.org/10.54471/muhasabatuna.v2i2.820>.
- Mappiare, Andi. *Psikologi Orang Dewasa Bagi Penyesuaian Dan Pendidikan*, Surabaya: Usana Offset Printing, 1994.
- Nurnasrisna, *Perbankan Syariah*, Pekanbaru: Suska Press, 2012.
- Oktarini, Riri. *Strategi Pemasaran*, Surabaya: Cipta Media Nusantara, 2022.
- Purnamasari, Ana Roviana. “Minat Siswa Terhadap Produk Tabungan Simpanan Pelajar (Simpel) Pada Bprs Harta Insan Karimah Parahyangan Kantor

- Cabang”, *Jurnal Keungan Dan Perbankan Syariah*, Universitas Suryakencana, 3(2), (2023). <https://doi.org/10.35194/arps.v3i2.3939>.
- Raco, *Metode Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia, 2010.
- Ridwan, Muhammad. dan Ayuliananda, Nafa. “Persepsi Mahasiswa Mengenai Produk Tabungan Wadiah Dalam Keputusan Menabung Pada PT. Bank Syariah Indonesia”, *Jurnal Manajemen, Akuntansi, Bank Syariah Dan Ekonomi Syariah*, Universitas Potensi Utama, 1(2), (Juni 2023) <https://kti.potensi-utama.org/index.php/MAIBIE/article/view/993>.
- Setyowati, Ratna Dewi. dan Susanto, Nanda Mutiara Hanum. “Analisis Minat Nasabah Dalam Memilih Tabungan Wadiah Pada Bank Syariah Indonesia KCP Soetto Ponorogo”, *Jurnal Perbankan Syariah*, Institute Agama Islam Negeri Ponorogo, 7(1), (2023). <https://doi.org/10.30762/wadiah.v7i1.297>.
- Susanto, Ahmad. *Teori Belajar Dan Pembelajaran Di Sekolah Dasar*, Jakarta: Kencana, 2013.
- Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, Jember: UIN Kia Haji Achmad Siddiq Jember, 2021.
- Usman, Nurcahya “Minat Mahasiswa Penerima Beasiswa Kip Iain Parepre Terhadap Produk Tabungan Easy Wadiah Pada Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Parepare”, Skripsi, IAIN Parepare, 2022, <https://repository.iainpare.ac.id/id/eprint/4741>.
- Yasa, I Ketut. *Buku Ajar Pengantar Bisnis*, Bandung: Nilacakra, 2021.
- Yatminiwati, Mimin. *Manajemen Strategi*, Lumajang: WIDYA GAMA PRESS, 2019.
- Wiroso, *Pengimpun Dana Dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*, Jakarta: PT Grasindo, 2015.
- Zabrina, Vinca Raissa. “Strategi Pelayanan Pembukaan Rekening Online Pada Produk Tabungan Easy Wadiah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Di BSI KCP Kediri Gudang Garam”, Skripsi, Institute Agama Islam Negeri Kediri, 2023.

SITASI DOSEN

- Hidayatullah, MF, dkk, Strategi Pemasaran Produk Mitraguna Di Bank Syariah Indonesia, (*Al-Kharaj : Jurnal Ekonomi, Keuangan dan Bisnis Syariah*, 2024).

Pratiwi, Ana, Lilis Wahyuningsih, dan Shofia Auliya Az, “Sosialisasi Pelayanan dan Produk di Bank Muamalat KCP Banyuwangi.” *Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Lingkungan* 1, no. 2 (2023) : 8.

Aminah, Siti, Nikmatul Masruroh, dan Firmansyah Shidiq Wardhana, “The Institutional Innovation Through The Integrated Halal System In Management Of Hajj Fund Investment In Indonesia.” *Jurnal Ekonomi Islam* 13, no. 2 (2020) : 2-6.

Parmono, Agung dan Aminatus Zahriyah. 2021. “Pelaporan Keuangan pada Usaha Mikro Kecil, dan Menengah di Kabupaten Jember,” *Jurnal Ilmiah Akuntansi Indonesia*. Vol.6, No. 2.

Hidayatullah, M.F., dkk. 2023. “Strategi Literasi Digital Marketing pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) oleh Pusat layanan usaha terpadu (PLUT) Kabupaten Jember,” *Journal of Sharia Management and Business*, Vol.3 No.2



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Ibnu Aqiel Ichsan
NIM : 204105010003
Prodi Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Isntitut : Universitas Negeri kiai Achmad Siddiq Jember

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **“Analisis Produk Tabungan Simpanan Pendidikan Fathonah Dalam Menarik Minat Siswa di KSPPS BMT Nu Jawa Timur Cabang Tempurejo”** adalah benar-benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan di dalamnya, maka sepenuhnya menjadi tanggungjawab saya.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dan dapat digunakan sebagaimana mestinya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Jember, 5 November 2025



Ibnu Aqiel Ichsan
NIM: 204105010003

MATRIK PENELITIAN

Judul	Variabel	Indikator	Sumber Data	Metodologi Penelitian	Focus Masalah
Analisis Produk Tabungan Simpanan Pendidikan Fathonah Dalam Menarik Minat Siswa di KSPPS BMT Nu Jawa Timur Cabang Tempurejo	1. Tabungan Simpanan Pendidikan Fathonah 2. Minat	1. Strategi 2. Pengertian Strategi 3. Macam-Macam Strategi 4. Pengetian Simpanan Pendidikan Fathonah 5. Minat 6. Unsur-unsur minat	1. Informan Data: a. Kepala cabang SPSS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo b. Teller c. Ka. Tabungan d. Siswa 2. Dokumentasi 3. Perpustakaan	1. Pendekatan Penelitian: Kualitatif 2. Jenis Penelitian: <i>Field Research</i> 3. Lokasi Penelitian: KSPPS BMT Nu Jawa Timur Cabang Tempurejo 4. Teknik Pengumpulan Data: a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi 5. Analisis Data: Deskriptif Kualitatif 6. Keabsahan Data: Triangulasi Sumber dan Teknik	1. Bagaimana pengembangan produk tabungan Simpanan pendidikan Fathonah dalam menarik minat siswa di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo? 2. Bagaimana faktor pengembang dan penghambat dalam produk tabungan Simpanan pendidikan Fathonah dalam menarik minat siswa di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo?

PEDOMAN WAWANCARA

A. Kepala Cabang KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo

1. Sejak kapan BMT Cabang Tempurejo mulai memperkenalkan produk Simpanan Pendidikan Fathonah?
2. Apa tujuan utama dari pengembangan produk Simpanan Pendidikan Fathonah?
3. Bagaimana proses awal sosialisasi produk ini kepada nasabah dan masyarakat?
4. Apa saja fitur dan keunggulan utama dari produk Simpanan Pendidikan Fathonah?
5. Bagaimana skema setoran awal dan setoran selanjutnya?
6. Bagaimana mekanisme bagi hasil 45% untuk nasabah dan 55% untuk lembaga?
7. Bagaimana prosedur penarikan dana? Apakah hanya pada tahun ajaran baru/semester?
8. Strategi apa yang digunakan BMT untuk memperkenalkan produk ini kepada siswa?
9. Bagaimana bentuk kerja sama dengan pihak sekolah dalam program tabungan ini?
10. Media promosi apa yang digunakan (brosur, sosialisasi, kunjungan lapangan, dll.)?
11. Apa kendala yang sering dialami dalam menarik minat siswa?
12. Apakah ada hambatan dalam kerja sama dengan sekolah tertentu?
13. Sejauh mana kesadaran menabung menjadi tantangan bagi siswa dan orang tua?

B. Staf Tabungan / Teller

1. Apa saja persyaratan untuk membuka rekening Simpanan Pendidikan Fathonah?
2. Bagaimana prosedur bagi siswa yang belum memiliki KTP?

3. Bagaimana mekanisme jika sekolah ingin membuka tabungan secara kolektif?
4. Bagaimana respon siswa dan orang tua terkait setoran awal Rp 2.500 dan setoran lanjutan Rp 500?
5. Apakah ada keluhan dari siswa/ortu terkait produk ini?
6. Seberapa mudah proses transaksi (setor, tarik, cek saldo)?
7. Bagaimana antusias siswa saat petugas datang ke sekolah?
8. Apa bentuk kendala ketika siswa ingin menabung tetapi lupa membawa uang?
9. Bagaimana staf memastikan akurasi catatan tabungan siswa?

C. Pihak Sekolah (Kepala Sekolah / Bendahara)

1. Sejak kapan bekerja sama dengan BMT NU Cabang Tempurejo?
2. Bagaimana proses awal sehingga sekolah berminat ikut program tabungan siswa?
3. Apa keuntungan program ini bagi sekolah?
4. Bagaimana tanggapan siswa dan orang tua terhadap program ini?
5. Apakah jumlah siswa yang menabung meningkat setiap tahun?
6. Sejauh mana siswa disiplin mengikuti jadwal tabungan?

D. Siswa Pengguna Tabungan Sidik Fathonah

1. Dari mana pertama kali mengetahui produk tabungan ini?
2. Apa alasan memilih Simpanan Pendidikan Fathonah dibanding tabungan lain?
3. Bagaimana pengalaman saat membuat buku tabungan pertama kali?
4. Apakah setoran awal Rp 2.500 dan setoran lanjutan Rp 500 terasa ringan?
5. Seberapa sering menabung dalam seminggu?
6. Apakah ada kendala saat menabung di sekolah?
7. Bagaimana perasaan saat menarik tabungan pada tahun ajaran baru?
8. Apakah ada potongan ataupun biaya lain yang mengganggu?

JURNAL PENELITIAN

No	Tanggal	Kegiatan	Paraf
1	21 April 2025	Penyerahan Surat Izin penelitian dan wawancara dengan Bapak Ahmad Arif Dermawan sebagai kepala cabang SPSS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo	
2	22 April 2025	Wawancara dengan Ibu Nabila Bilqis Nurfaidah sebagai Teller	
3	23 April 2025	Wawancara dengan Ibu Muflihatus Sa'adah sebagai Bagian Tabungan	
4	24 April 2025	Wawancara dengan Siti Fadilah siswa Penabung Simpanan Pendidikan Fathonah KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo	
5	25 April 2025	Wawancara dengan Dafa Khoirul siswa Penabung Simpanan Pendidikan Fathonah KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo	
6	25 April 2025	Wawancara Khoirul Anwar siswa Penabung Simpanan Pendidikan Fathonah KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo	

Tempurejo, 30 April 2025
 Kepala Cabang BMT NU
 Cabang Tempurejo

UNIVERSITAS ISLAM Jember
 KIAI HAJI ACHMAD SADIQ
 J E M B E R

Ahmad Arif Dermawan
 NIP : 2404.261120.0704

DOKUMENTASI PENELITIAN

**Wawancara dengan Bapak Ahmad Arif Dermawan sebagai kepala cabang
SPSS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo**



Wawancara dengan Ibu Nabila Bilqis Nurfaidah sebagai Teller



Wawancara dengan Ibu Muflihatus Sa'adah sebagai Bagian Tabungan



Wawancara dengan Siti Fadilah siswa Penabung Simpanan Pendidikan Fathonah KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo



Wawancara dengan Dafa Khoirul siswa Penabung Simpanan Pendidikan Fathonah KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo



Wawancara dengan Khoirul Anwar siswa Penabung Simpanan Pendidikan Fathonah KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
 Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <https://febi.uinkhas.ac.id/>



Nomor : B-111/Un.22/7.a/PP.00.9/03/2025
 Lampiran : -
 Hal : **Permohonan Izin Penelitian**

16 April 2025

Kepada Yth.

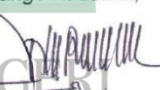
Kepala Cabang BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo
 Sebelah Timur Polsek Tempurejo Kecamatan Tempurejo, Kabupaten Jember,
 Kode Pos 68173.

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diizinkan mahasiswa berikut :

Nama : Ibnu Aqiel Ichsan
 NIM : 204105010003
 Semester : X (Sepuluh)
 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
 Prodi : Perbankan Syariah

Guna melakukan Penelitian/Riset mengenai Analisis Produk Tabungan Wadiah Sajadah dalam Menarik Minat Siswa di BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo di lingkungan/lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

A.n. Dekan
 Wakil Dekan Bidang Akademik,

 Nurul Widyawati Islami Rahayu

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
 KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
 JEMBER





Badan Hukum : 158 4/11/BIH/XVI 28/4/35 11/3/2007 NPWP : 02.599.982.4.808.000
 Ijin Usaha Simpan Pinjam : P21/21/09.06/02/11/2018, Pengesahan PAD : P21/7/09.02/01/11/2018
 Akta Notaris No : 10 tgl. 04.05.2007, Akta (Perubahan) No : 14 Tgl. 12.11.2014 & No : 21 Tgl. 18.12.2015

Alamat Kantor :
 Sebelah Timur Polsek Tempurejo
 Kecamatan Tempurejo, Kabupaten Jember
 Kode Pos 68173
 HP. 0823 3662 0731
 website : www.bmtnujatim.id
 e_mail : bmtnu.tempurejo104@gmail.com

SURAT KETERANGAN

Nomor : 2404/C-104/01/KSPPS/BMT NU/IV/2025

Yang Bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ahmad Arif Dermawan
 NIP : 2404.261120.0704
 Jabatan : Kepala Cabang
 Instansi : KSPPS. BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa berikut :

Nama : IBNU AQIEL ICHSAN
 NIM : 204105010003
 Program Studi : Perbankan Syari'ah
 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
 Perguruan Tinggi: Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

Telah selesai melaksanakan penelitian di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo, untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul "*Analisis Produk Tabungan Simpanan Pendidikan Fathonah Dalam Menarik Minat Siswa Di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Tempurejo*".

Demikian surat keterangan ini dibuat, agar digunakan sebagaimana mestinya.

Tempurejo, 30 April 2025
 Kepala Cabang BMT NU
 Cabang Tempurejo

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
 KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
 JEMBER

Ahmad Arif Dermawan
 NIP : 2404.261120.0704

BIODATA PENULIS



A. Biadota pribadi

Nama : Ibnu Aqiel Ichsan
 Nim : 204105010003
 Tempat, tanggal lahir : Jember, 26 Desember 2001
 Alamat : Dusun Gumuk Rase RT 003 RW 003 Desa
 Kemuningsari Kidul Kecamatan Jenggawah
 Kabuoaten Jember Jawa Timur kode pos 68171
 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
 Prodi : Perbankan syariah
 No.HP : 083847241666
 Alamat Email :

B. Riwayat pendidikan

1. SDN Ketonegoro 1 : 2009-2014
2. SMPN 2 Jenggawah : 2015-2017
3. SMAN Jenggawah : 2018-2020
4. UIN KHAS Jember : 2020-2025