# INTEGRASI LITERASI KEUANGAN SYARIAH DAN PRODUK TABUNGAN MUDHĀRABAH SEBAGAI STRATEGI PENINGKATAN MINAT NASABAH PADA KSPPS BMT NU CABANG KALISAT

**SKRIPSI**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KH ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

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

Oleh:

Wesilatul Hokamah
NIM : 221105010065

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

# INTEGRASI LITERASI KEUANGAN SYARIAH DAN PRODUK TABUNGAN MUDHĀRABAH SEBAGAI STRATEGI PENINGKATAN MINAT NASABAH PADA KSPPS BMT NU CABANG KALISAT

## SKRIPSI

diajukan Kepada Universitas Islam Negeri
Kiai Haji 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:

Wesilatul Hokamah
NIM : 221105010065

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

# INTEGRASI LITERASI KEUANGAN SYARIAH DAN PRODUK TABUNGAN MUDHĀRABAH SEBAGAI STRATEGI PENINGKATAN MINAT NASABAH PADA KSPPS BMT NU CABANG KALISAT

## SKRIPSI

diajukan Kepada Universitas Islam Negeri
Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Perbankan Syariah

Oleh:
Wesilatul Hokamah
NIM. 221105010065

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

Disetujui Pembimbing :



**Dr. H. FAUZAN, S. Pd., M. Si**
**NIP : 197403122003121008**

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

**INTEGRASI LITERASI KEUANGAN SYARIAH DANPRODUK TABUNGAN MUDHARABAH SEBAGAI STRATEGI PENINGKATAN MINAT NASABAH PADA KSPPS BMT NU CABANG KALISAT**

**SKRIPSI**

telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
persyaratan memperoleh gelar sarjana ekonomi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Perbankan Syariah

Hari : Rabu
Tanggal : 17 Juni 2026

Tim Penguji

Ketua

Prof. Dr. Hj. Nurul Widyawati Islami Rahayu, S.Sos., M.Si.
NIP. 197509052005012003

Sekretaris

Suprianik, S.E., M.Si.
NIP. 198404162019032008

Anggota:

1. Dr. Moh. Haris Balady, M.M. ( )
2. Dr. H. Fauzan, S.Pd., M.Si. ( )

Menyetujui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

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



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KH. ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

## MOTTO

**يٰٓاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَأْكُلُوْٓا اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّآ اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ**

Artinya: Wahai orang – orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar ), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu (QS.An- Nisa': 29).[1]

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

[1] Kementerian Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemah, (Cibiru Bandung: Jabal, 2024), 29.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

## PERSEMBAHAN

Alhamdulillah wasyukurillah segala puji bagi Allah SWT serta sholawat dan salam tetap tercurah limpahkan kepada baginda Nabi Muhammad SAW, Dengan rasa syukur dan dengan doa, Skripsi ini penulis persembahkan kepada :

1. Bapak dan Ibu saya tercinta (Maryono dan Senima) yang selalu mendoakan serta memotivasi saya untuk tetap semangat dalam mencari ilmu dan menjadi tempat pulang, sumber kekuatan, dan alasan terbesar untuk terus berjuang. Terima kasih atas setiap usaha serta doa yang tidak pernah putus asa, setiap dukungan yang tulus, serta setiap pengorbanan yang mungkin tidak akan pernah bisa terbalaskan sepenuhnya.
2. Kakak Perempuan saya tercinta dan Mas Ipar saya (Riskawati dan Asmuni), yang selalu memberikan dukungan,perhatian,dan semangat dalam setiap proses yang saya jalani. Terima kasih telah menjadi sosok yang selalu menguatkan di saat saya lelah. Yang dengan sabar mendengarkan keluh kesah, serta memberi motivasi agar saya tidak mudah menyerah, Kehadiran dan semangat yang diberikan menjadi salah satu penyemangat bagi saya untuk terus melangkah dan menyelesaikan tanggung jawab ini dengan baik.
3. Untuk Sahabat – Sahabatku Tercinta yang tidak dapat disebutkan satu persatu, terima kasih atas segala waktu, dukungan, dan kebersamaan yang telah kalian berikan. Terima kasih telah menjadi pendengar yang baik di setiap keluh kesah penulis, memberikan semangat di saat lelah,serta selalu hadir dengan canda tawa yang menghibur di tengah proses penyusunan skripsi ini. Terima kasih juga atas bantuan,perhatian,dan kepedulian kecil yang begitu berarti. Kalian bukan hanya

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

teman selama masa perkuliahan,tetapi juga menjadi bagian penting dari perjalanan hidup penulis. Semoga segala kebaikan yang kalian berikan dibalas dengan kebahagiaan,kesuksesan,dan keberkahan dalam setiap langkah ke depan. Semoga persahabatan ini tetap terjaga, meskipun waktu dan keadaan membawa kita ke jalan masing – masing.

4. Terima kasih kepada seluruh guru saya yang telah mendidik dan memberikan pengetahuan,wawasan, dan banyak pengalaman dengan penuh kesabaran mulai dari guru SD,MTS,SMA sampai perguruan tinggi S1 ini,serta tak lupa kepada guru ngaji yang telah mengajarkan penulis ilmu agama.
5. Terima kasih untuk teman-teman PS 2 angkatan 2022 yang telah banyak membantu dan memberi dukungan hingga saat ini.
6. Terima kasih untuk Almamater tercinta Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember serta semua pihak yang memberikan dukungan dan doa.

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillahirobbil'alamin puji syukur penulis sampaikan kepada Allah SWT karena atas rahmat dan karunia-Nya kepada penulis sehingga dapat melaksanakan dan menyelesaikan skripsi ini dengan lancar.

Skripsi dengan Judul "Integrasi literasi keuangan syariah dan produk tabungan mudhārabah sebagai strategi peningkatan minat nasabah pada KSPPS BMT NU Cabang Kalisat", Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

Kesuksesan ini dapat penulis peroleh karena dukungan banyak pihak. Oleh karena itu, penulis menyadari dan menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada:

1. Prof. Dr. H. Hepni, S.Ag., M.M, CPEM selaku rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Prof. Dr. H. Ubaidillah, M.Ag. sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
3. Dr. M. F. Hidayatullah, M.S.I. sebagai Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Ana Pratiwi, S.E., Ak., MSA. sebagai Koordinator Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

5. Toton Fanshurna, M.E.I. selaku Dosen Penasihat akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
6. Dr. H. Fauzan, S. Pd ., M. Si**.** Selaku dosen pembimbing skripsi yang dengan sabar meluangkan waktu dan pemikirannya untuk memberikan ilmu dan bimbingan selama penyusunan skripsi ini.
7. Segenap Dosen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah memberikan bekal ilmu dan jasa.
8. Untuk karyawan KSPPS BMT NU Cabang Kalisat Jember, terima kasih telah memberikan kesempatan dan kemudahan dalam melakukan penelitian.
9. Semua pihak yang telah ikut berjasa dalam penyusunan skripsi ini yang tidak mungkin disebut satu persatu.

Besar harapan skripsi ini dapat memberikan kontribusi yang positif bagi pihak–pihak yang memberikan bantuan kepada penulis terutama rekan - rekan mahasiswa program studi Perbankan Syariah. Akhirnya hanya kepada Allah SWT penulis memohon agar selalu dalam lindungan dan ridho-nya. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis dan bagi masyarakat pada umumnya.

Jember, 3 Juni 2026

Penulis

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

# ABSTRAK

**Wesilatul Hokamah, Fauzan, 2026**: *Integrasi Literasi Keuangan Syariah dan Produk Tabungan Mudhārabah sebagai Strategi Peningkatan Minat Nasabah pada Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Kalisat*

**Kata Kunci**: Literasi Keuangan Syariah, Tabungan Mudhārabah, Minat Nasabah, Strategi Integrasi

Literasi keuangan syariah merupakan salah satu faktor penting dalam meningkatkan pemahaman masyarakat terhadap produk keuangan berbasis syariah. Namun, rendahnya tingkat pemahaman masyarakat terhadap konsep keuangan syariah, seperti bagi hasil dan larangan riba, menjadi kendala dalam meningkatkan minat nasabah terhadap produk tabungan mudhārabah. Oleh karena itu, diperlukan strategi yang mampu mengintegrasikan literasi keuangan syariah dengan produk yang ditawarkan agar lebih mudah dipahami dan diterima oleh masyarakat.

Fokus penelitian ini adalah: 1. bagaimana implementasi produk tabungan mudhārabah dalam menarik minat nasabah, 2. bagaimana tingkat pemahaman nasabah terhadap literasi keuangan syariah, dan 3. bagaimana strategi KSPPS BMT NU Cabang Kalisat dalam mengintegrasikan literasi keuangan syariah dengan produk tabungan mudhārabah untuk meningkatkan minat nasabah.

Tujuan penelitian ini adalah: 1. untuk mengetahui implementasi produk tabungan mudhārabah dalam meningkatkan minat nasabah, 2. untuk mengetahui tingkat pemahaman nasabah terhadap literasi keuangan syariah, dan 3. untuk mengetahui strategi integrasi literasi keuangan syariah dengan produk tabungan mudhārabah dalam meningkatkan minat nasabah.

Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data dilakukan melalui reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Keabsahan data diuji melalui triangulasi sumber dan teknik.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1. implementasi produk tabungan mudhārabah telah berjalan dengan baik dengan prosedur yang mudah, persyaratan sederhana, serta fleksibilitas dalam setoran dan penarikan dana; 2. tingkat pemahaman masyarakat terhadap literasi keuangan syariah masih tergolong rendah karena sebagian besar hanya memahami konsep dasar tabungan syariah tanpa memahami akad mudhārabah dan mekanisme bagi hasil secara menyeluruh. Namun, melalui edukasi dan pendekatan langsung dari KSPPS BMT NU Cabang Kalisat, pemahaman, kepercayaan, dan minat masyarakat terhadap produk tabungan mudhārabah mengalami peningkatan. 3. strategi integrasi dilakukan melalui pendekatan sederhana, komunikatif, dan kontekstual, seperti penggunaan bahasa yang mudah dipahami, pemberian contoh konkret, sosialisasi, serta pendekatan door to door dan komunikasi personal. Strategi tersebut terbukti efektif dalam meningkatkan pemahaman, kepercayaan, dan minat masyarakat terhadap produk tabungan mudhārabah.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL ····· i

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING ····· ii

LEMBARAN PENGESAHAN ····· iii

MOTTO ····· iv

PERSEMBAHAN ····· v

KATA PENGANTAR ····· vii

ABSTRAK ····· ix

DAFTAR ISI ····· x

DAFTAR TABEL ····· xii

DAFTAR GAMBAR ····· xiii

**BAB I PENDAHULUAN ····· 1**

A. Konteks Penelitian ····· 1

B. Fokus Penelitian ····· 9

C. Tujuan Penelitian ····· 10

D. Manfaat Penelitian ····· 10

E. Definisi Istilah ····· 13

F. Sistematika Pembahasan ····· 25

**BAB II KAJIAN PUSTAKA ····· 27**

A. Penelitian Terdahulu ····· 27

B. Kajian Teori ····· 38

**BAB III METODE PENELITIAN ····· 67**

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian ····· 67

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

B. Lokasi Penelitian ····· 67
C. Subjek penelitian ····· 68
D. Teknik Pengumpulan Data ····· 70
E. Analisis Data ····· 73
F. Keabsahan Data ····· 76
G. Tahap – Tahap Penelitian ····· 77
**BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS ····· 80**
A. Gambaran Objek Penelitian ····· 80
B. Penyajian Data dan Analisis ····· 89
C. Pembahasan Temuan ····· 112
**BAB V PENUTUP ····· 129**
A. Kesimpulan ····· 129
B. Saran ····· 130
**DAFTAR PUSTAKA ····· 131**
**LAMPIRAN- LAMPIRAN ····· 136**

1. Pedoman Wawancara
2. Matriks
3. Surat Pernyataan Keaslian Tulisan
4. Surat Izin Penelitian
5. Surat Keterangan Selesai Penelitian
6. Jurnal Kegiatan Penelitian
7. Surat *Screening* Turnitin
8. Surat Selesai Bimbingan
9. Sitasi Dosen
10. Dokumentasi
11. Surat Kelengkapan Naskah Skripsi
12. Biodata Penulis

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

## DAFTAR TABEL

**Tabel 1. Persamaan dan Perbedaan dengan Penelitian Terdahulu ..... 35**

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur BMT NU Cabang Kalisat ..... 83

Gambar 4.2 Buku Tabungan ..... 94

Gambar 4.3 Sistem Jemput Bola Lapangan ..... 96

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

# BAB I

# PENDAHULUAN

## A. Konteks Penelitian

Dalam beberapa tahun terakhir, literasi keuangan masyarakat menjadi perhatian utama bagi berbagai lembaga keuangan, termasuk Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat. Literasi keuangan yang baik memungkinkan masyarakat untuk mengelola keuangan secara bijak, menghindari praktik keuangan yang merugikan, serta memanfaatkan produk keuangan yang sesuai dengan prinsip syariah.Sebagai salah satu lembaga keuangan mikro syariah, BMT NU memiliki peran strategis dalam meningkatkan pemahaman masyarakat terhadap konsep keuangan syariah melalui produk-produk yang mereka tawarkan, salah satunya adalah tabungan syariah. Produk ini tidak hanya berfungsi sebagai sarana menyimpan dana, tetapi juga sebagai instrumen edukasi yang dapat membantu masyarakat memahami prinsip-prinsip keuangan Islam, seperti akad mudhārabah dan wadiah, serta pentingnya mengelola keuangan secara halal dan produktif.[2]

BMT NU sendiri merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang memiliki kegiatan operasi menghimpun dana yang berasal dari sumber infak, sedekah, maupun sumber lainnya dengan catatan harus halal, yang kemudian dana tersebut disalurkan untuk hal-hal yang bersifat sosial. BMT juga dapat

[2] Muzayyin, Rudianto & Sonia Alfi, "Efektivitas Produk Tabungan Syariah Di BMT NU Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Masyarakat: Studi BMT NU Cabang Randuagung," *Jurnal Penelitian Nusantara* 1, no. 3 (2025): 212-214.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

menjadi solusi bagi kebanyakan UKM yang tidak dapat meminjam dana dari bank, Lembaga yang menjadi jembatan antara investor dengan unit usaha yang membutuhkan dana, dalam hal ini menjadi lembaga keuangan yang beroperasi dengan sistem bagi hasil.[3] Implementasi akad mudhārabah pada produk Tabungan mudhārabah di BMT NU Cabang Kalisat Jember merupakan isu yang relevan untuk dikaji guna menilai sejauh mana prinsip-prinsip syariah diimplementasikan dalam praktik keuangan mikro syariah. Selain itu, penelitian ini diarahkan untuk menganalisis tingkat transparansi dalam mekanisme bagi hasil, kepatuhan terhadap regulasi keuangan syariah, serta kontribusi produk Tabungan mudhārabah terhadap peningkatan perekonomian masyarakat di sekitarnya.[4]

Namun, dari hasil pengamatan awal peneliti BMT NU Cabang Kalisat, ditemukan bahwa sebagian nasabah belum memahami konsep dasar akad mudhārabah, terutama mengenai mekanisme bagi hasil, pembagian risiko, serta cara lembaga mengelola dan mengembangkan dana yang dihimpun. Kondisi ini diperkuat oleh fenomena rendahnya pemahaman masyarakat terhadap literasi keuangan syariah dan kurangnya pengetahuan mengenai karakteristik produk secara khusus. Di lapangan terlihat bahwa BMT NU Cabang Kalisat sebagai lembaga keuangan mikro syariah yang berakar kuat di lingkungan masyarakat Nahdlatul Ulama, sebenarnya memiliki potensi besar dalam mengoptimalkan

[3] Purwanto, Muhammad Aliamza Annahl, et al., "Peran Baitul Maal Wa Tamwil Dalam Pengembangan Ekonomi Syariah Di Indonesia*," Jurnal Pendidikan Sejarah dan Ilmu-Ilmu Sosial* 5, no. 2 (2021): 226.

[4] Nur Alwi Muhammad & Muhammad Kanzul Fikri, "Implementasi Akad Mudhārabah dalam Produk TABAH (Tabungan Mudhārabah) di KSPPS BMT NU Cabang Genteng Banyuwangi," *International Conference on Humanity Education and Social* 5, no 1 (2026): 7-8.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

produk berbasis akad mudhārabah muthlaqah, yakni akad yang memberikan fleksibilitas pengelolaan dana serta peluang pembagian hasil yang adil antara pemilik modal (nasabah) dan mudharib (BMT). Namun, minimnya tingkat literasi keuangan syariah masih menjadi hambatan utama yang berdampak pada rendahnya minat nasabah terhadap produk mudhārabah.

Fenomena ini semakin diperjelas dengan tingkat literasi keuangan syariah masyarakat Kalisat yang masih tergolong rendah, di mana nasabah hanya memahami konsep dasar tabungan (seperti kemudahan menarik uang dan tidak adanya potongan) tanpa memahami aspek teoretis seperti mekanisme fluktuasi bagi hasil 40% pada akad mudhārabah muthlaqah. Nasabah bergabung mayoritas karena faktor kedekatan sosiologis dengan organisasi NU dan kenyamanan sistem "Jemput Bola", bukan karena landasan kesadaran syariah murni. Oleh karena itu, fokus penelitian diarahkan pada upaya integrasi antara literasi keuangan syariah dengan strategi penguatan produk tabah sebagai langkah BMT NU Cabang Kalisat dalam meningkatkan minat dan jumlah nasabah. Selain itu, diferensiasi produk juga diperlukan sebagai strategi pendukung untuk mengatasi stagnasi tersebut, sehingga produk-produk yang ditawarkan dapat dipromosikan secara lebih efektif dan menyentuh kebutuhan masyarakat. Dengan demikian, diperlukan suatu strategi yang sistematis dan terarah agar integrasi literasi keuangan syariah dengan pengembangan produk mampu berkontribusi pada tujuan kelembagaan dan mendorong peningkatan minat masyarakat dalam menggunakan produk-produk keuangan syariah di

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

BMT NU Cabang Kalisat.[5] Integrasi ini diharapkan meningkatkan minat nasabah untuk berpartisipasi dalam produk BMT NU, sekaligus mendukung pengembangan keuangan inklusif berbasis syariah secara berkelanjutan.[6]

Perkembangan sektor keuangan syariah di Indonesia mengalami pertumbuhan yang signifikan dalam beberapa dekade terakhir. Hal ini sejalan dengan meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya sistem ekonomi berbasis syariah yang mengedepankan prinsip keadilan, kemitraan, dan transparansi dalam setiap transaksi keuangannya. Salah satu lembaga keuangan yang berperan dalam mendukung sistem keuangan syariah adalah (BMT) sebagai lembaga keuangan mikro berbasis syariah, BMT memiliki fungsi utama dalam menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat melalui berbagai produk keuangan yang sesuai dengan prinsip Islam, seperti penggunaan akad mudhārabah yang menjadi salah satu rancangan utama dalam sistem Perbankan Syariah.[7]

Sejumlah Penelitian sebelumnya memang menunjuk bahwa literasi keuangan syariah dapat memengaruhi minat masyarakat untuk menggunakan produk keuangan syariah. Studi tentang keinginan untuk menabung telah banyak di teliti dengan informasi yang beragam, telah dilakukan beberapa penelitian mengenai literasi keuangan dan kecenderungan menabung. Penelitian

[5] Supriyadi & Moh Zaki, "Implementasi Akad Muḍhārabah Muṭlaqah Dalam Produk Tabah Terhadap Minat Nasabah Di KSPPS BMT NU Cabang Pragaan," *Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Manajemen* 5, no. 1 (2020): 21.

[6] Nurbarkah, *Implementasi Literasi Keuangan Syariah Dalam Memaksimalkan Pemasaran Produk Mudhārabah Di BMT Al-Fath IKMI Cabang Legoso, Tangerang Selatan* (Skripsi, Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2023), 11-15.

[7] M.F. Hidayatullah & Ayu Firnanda, "Implementasi Akad Mudhārabah Dalam Produk Tabah (Tabungan Mudhārabah) Di KSPPS BMT NU Cabang Silo," *Jurnal Ilmiah Pengabdian Pada Masyarakat (JIPM)* 2, no. 3 (2025): 744.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

sebelumnya telah menguji pengaruh literasi keuangan pada keinginan dan perilaku menabung. Dari hasil penelitian tersebut, terbukti bahwa literasi keuangan tidak berpengaruh pada keinginan mahasiswa untuk menabung. Namun, menurut Jamal dkk. atau Jamal et al.., penelitian mereka melibatkan pengaruh literasi keuangan dan masyarakat Islam pada perilaku menabung, dan literasi keuangan memengaruhi perilaku menabung. [8] BMT NU Cabang Kalisat jember , memiliki berbagai macam produk tabungan.

Ada beberapa jenis tabungan yang ada: simpanan anggota (SIAGA), simpanan berjangka mudhārabah (SIBERKAH), simpanan berjangka wadiah berhadiah (SAJADAH), simpanan Pendidikan fathonah (SIDIK Fathanah), simpanan haji dan umrah (SAHARA), simpanan lebaran (SABAR), tabungan mudhārabah (TABAH), tabungan ukhrawi (TARAWI).

Tetapi, yang banyak diminati oleh masyarakat adalah Tabungan TABAH yang menggunakan akad Muḍhārabah muṭlaqah. Namun tidak semua jenis tabungan di atas menggunakan akad mudhārabah muthlaqah ada juga yang menggunakan akad wadiah. Tabungan yang banyak di minati oleh masyarakat adalah tabungan TABAH karena produk ini merupakan tabungan yang bisa mempermudah masyarakat dalam memenuhi kebutuhan sehari- hari karena setoran dan penarikan dapat dilakukan kapan saja. Setoran awal Rp. 10.000 dan selanjutnya minimal Rp. 2.500 tabungan ini menggunakan akad mudhārabah

[8] Lucyana Widiawati & Imamah Hastiati Hajidah, "Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Minat Menabung di Bank Syariah (BSI)," *Student Research Journal* 1, no. 3 (2023): 65.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

muthlaqah dengan memperoleh keuntungan bagi hasil 40% setiap bulannya.[9]

Dalam menawarkan produk lembaga keuangan syariah akan mengalami persaingan dengan lembaga keuangan yang lain, sehingga perlu adanya strategi yang digunakan dalam pemasaran masing-masing lembaga keuangan syariah tersebut. Salah satu lembaga keuangan syariah adalah BMT atau disebut juga "Koperasi Syariah" yang merupakan lembaga keuangan syariah yang berfungsi sebagai penghimpun dana dan menyalurkan dana kepada anggotanya.[10] Strategi pemasaran dipahami sebagai berbagai upaya yang dibuat agar perusahaan dapat mencapai target pemasaran. Pemasaran atau marketing adalah usaha untuk mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan manusia dan sosial secara menguntungkan. Manajemen pemasaran *(marketing management*) adalah berbagai upaya perusahaan untuk mencapai target pasar dengan cara menjalin hubungan melalui komunikasi yang baik yang dengan upaya tersebut perusahaan mendapatkan keuntungan.[11]

Penelitian ini terletak pada fokus kajiannya, yaitu perumusan strategi integrasi edukasi literasi keuangan syariah yang diinternalisasikan langsung ke dalam aktivitas pelayanan lapangan (door-to-door/jemput bola) melalui pendekatan individual (One-to-One Marketing). Strategi komunikasi finansial ini diadaptasikan secara khusus guna merespons karakteristik sosiologis

[9] Matnin & Nailatul Maghfiroh, Implementasi Akad Mudhorobah Muthlaqah Pada Tabungan Tabah Di KSPPS BMT NU Cabang Larangan Pamekasan," *Jurnal Pengabdian Masyarakat Institut Agama Islam Al Khairat Pamekasan* 1, no. 2 (2022): 116.

[10] Toton Fanshurna, Sukmawati & Andreas Gedhe Pangestu, "Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mudhārabah Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Di KSPPS BMT NU," *Journal Of Indonesian Social Society* 1, no. 3 (2023): 115.

[11] M.F. Hidayatullah, Ayu Indahwati, Nurul Setianingrum & Ahmadiono, "Strategi Pemasaran Produk Mitraguna Di Bank Syariah Indonesia," *Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah* 6, no. 2 (2024): 2837.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

masyarakat agamis berbasis kultural Nahdlatul Ulama (NU) pada KSPPS BMT NU Cabang Kalisat. Melalui pendekatan ini, literasi keuangan syariah tidak lagi disampaikan sebagai materi edukasi yang kaku, melainkan menjadi bagian integral dari transaksi harian nasabah.Minat nasabah merupakan suatu motivasi yang terus terekam yang pada akhirnya ketika seorang dalam benak konsumen dan menjadi suatu keinginan yang sangat kuat konsumen harus memenuhi sasikan apa yang ada di dalam kebutuhannya telah mengaktualisasikan benak konsumen. [12]

Selain itu, kajian yang menghubungkan literasi keuangan syariah dengan pemahaman khusus tentang produk mudhārabah masih jarang dibahas secara mendalam. Hal ini menimbulkan celah penelitian yang penting untuk diteliti lebih lanjut, khususnya pada konteks BMT.

Melihat kondisi tersebut, penelitian ini menjadi penting karena dapat memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai bagaimana pemahaman nasabah terhadap literasi keuangan syariah berpengaruh terhadap cara mereka memaknai produk mudhārabah. Secara praktis, hasil penelitian dapat membantu BMT NU Cabang Kalisat menyusun strategi edukasi dan sosialisasi yang lebih sesuai kebutuhan nasabah. Secara teoritis, penelitian ini dapat memperkaya kajian mengenai integrasi literasi keuangan syariah dengan produk pembiayaan berbasis bagi hasil.

Dalam penelitian ini yang menjadi Objek penelitian adalah literasi

[12] Nabila Syahda Kamila, *Minat Nasabah Dalam Produk Tabungan Mudhārabah (Tabah) di BMT UGT Nusantara Capem Widoropayung Besuki Situbondo* (Skripsi, Jember: UIN KHAS Jember, 2024), 2.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

keuangan syariah dan produk tabah di lembaga BMT NU Cabang kalisat jember, yang merupakan salah satu pelaku bisnis yang bergerak dalam bidang keuangan non-bank. Dalam kegiatannya seorang koordinator marketing dan anggotanya di BMT NU Cabang Kalisat jember, harus bisa melakukan strategi pemasaran yang maksimal, dan merebut hati masyarakat guna untuk mendapatkan nasabah, terkait pentingnya nasabah tabungan untuk BMT NU tersebut. Marketing dan anggotanya harus bisa melakukan strategi pemasaran yang maksimal, dan merebut hati masyarakat guna untuk mendapatkan nasabah, terkait pentingnya nasabah tabungan untuk BMT NU tersebut.

Berdasarkan penjelasan di atas ,dalam penelitian ini, peneliti fokus mengkaji bagaimana tingkat pemahaman masyarakat terhadap literasi keuangan syariah. Dan bagaimana penerapan produk tabah di BMT NU kalisat dalam menarik minat nasabah. Serta bagaimana integrasi literasi keuangan syariah dan pemahaman produk mudhārabah dapat menjadi strategi peningkatan minat nasabah di BMT NU Cabang Kalisat,

KSPPS BMT NU Cabang Kalisat memiliki posisi strategis sekaligus tantangan yang unik karena tumbuh di tengah basis kultural masyarakat Nahdlatul Ulama (NU) yang memiliki kedekatan emosional sangat kuat terhadap lembaga ini. Namun, kedekatan sosiologis-keagamaan tersebut ternyata belum berbanding lurus dengan tingkat literasi keuangan syariah nasabah, di mana mayoritas masyarakat masih bersifat awam dan memilih Produk Tabungan Mudhārabah lebih karena faktor kepraktisan serta sistem layanan jemput bola, bukan karena pemahaman mendalam mengenai prinsip bagi hasil murni.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Kesenjangan ini menegaskan bahwa strategi pemasaran tidak lagi bisa dilakukan secara konvensional, melainkan harus diintegrasikan langsung dengan edukasi literasi syariah secara personal (One-to-One Marketing) guna mengubah persepsi nasabah sekaligus mengoptimalkan minat bertransaksi yang didasari atas kesadaran syariah seutuhnya.

Berdasarkan konteks penelitian latar belakang tersebut, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **"Integrasi Literasi Keuangan Syariah Dan Produk Tabungan mudhārabah sebagai Strategi Peningkatan Minat Nasabah Pada KSPPS BMT NU Cabang Kalisat**".

## B. Fokus Penelitian

Fokus penelitian harus mencakup semua fokus permasalahan yang telah dicari solusinya selama proses penelitian.fokus penelitian ini perlu disusun dengan singkat , jelas, spesifik yang harus dituangkan dalam bentuk kalimat tanya. Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan di atas, maka yang menjadi fokus penelitian adalah :

1. Bagaimana KSPPS BMT NU cabang kalisat dalam mengimplementasikan produk tabungan mudhārabah dalam menarik minat nasabah?
2. Bagaimana nasabah dapat memahami literasi keuangan syariah di KSPPS BMT NU Cabang Kalisat?
3. Bagaimana strategi BMT NU Cabang Kalisat dalam mengintegrasikan literasi keuangan syariah dan produk tabungan mudhārabah untuk meningkatkan minat nasabah?

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

## C. Tujuan Penelitian

Tujuan Penelitian Merupakan komponen yang krusial dalam suatu penelitian karena berisi tentang arah yang dituju dalam melakukan penelitian.

1. Untuk mengetahui bagaimana Implementasi produk Tabungan mudhārabah di KSPPS BMT NU Cabang Kalisat dalam menarik minat nasabah.
2. Untuk mengetahui pemahaman masyarakat pada literasi keuangan Syariah Di BMT NU Cabang Kalisat.
3. Untuk mengetahui strategi KSPPS BMT NU Cabang Kalisat dalam mengintegrasikan literasi keuangan syariah dan produk tabungan mudhārabah.

## D. Manfaat Penelitian

Setiap penelitian diharapkan mampu memberikan kontribusi yang bermanfaat, baik dalam aspek teoritis maupun praktis. Secara teoritis, penelitian berfungsi untuk mendukung pengembangan ilmu pengetahuan serta memperluas kajian akademik yang relevan dengan topik penelitian. Sementara itu, secara praktis, penelitian diharapkan dapat menjadi alternatif solusi terhadap berbagai permasalahan yang terjadi di lapangan serta memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan[13]

Dengan Demikian, penelitian yang dilakukan tidak hanya memberikan wawasan yang lebih mendalam mengenai suatu fenomena, tetapi juga menawarkan solusi yang dapat diterapkan dalam kehidupan nyata. Oleh karena

[13] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&B* (Bandung: Alfabeta, 2016): 291.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

itu, penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi baik dari segi akademik maupun praktis.Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

   Melalui penelitian ini, penulis diharapkan dapat memperoleh pengetahuan serta wawasan yang lebih mendalam mengenai integrasi literasi keuangan syariah dengan produk tabungan mudhārabah sebagai strategi dalam meningkatkan minat nasabah pada BMT NU khususnya di Cabang Kalisat Jember. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pembaca serta menjadi referensi dan bahan kajian bagi penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan pengembangan keuangan syariah dan literasi keuangan masyarakat.

2. Manfaat Praktis

   a. Bagi Instansi Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Kalisat Jember

      Penelitian ini diharapkan mampu menambah serta meningkatkan wawasan, pengetahuan, dan pemahaman mengenai integrasi literasi keuangan syariah dengan produk tabungan mudhārabah sebagai strategi peningkatan minat nasabah. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat dijadikan sebagai sumber informasi dan bahan evaluasi dalam merumuskan strategi yang lebih efektif untuk meningkatkan minat nasabah terhadap produk keuangan syariah. Melalui pemahaman mengenai sejauh mana integrasi literasi keuangan syariah dan produk TABAH diterapkan di BMT NU Cabang Kalisat, lembaga diharapkan

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

mampu mengembangkan program literasi yang lebih optimal serta memperkuat strategi dan pemasaran guna meningkatkan daya saing lembaga dan loyalitas nasabah secara berkelanjutan.

b. Bagi peneliti

Dengan dilaksanakannya penelitian ini, diharapkan dapat memberikan manfaat bagi peneliti sebagai sarana untuk memperluas wawasan, meningkatkan pengetahuan, serta mengembangkan kemampuan analisis dalam mengkaji berbagai isu aktual yang berkaitan dengan integrasi literasi keuangan syariah dan produk tabungan mudhārabah dalam konteks lembaga keuangan mikro syariah. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan mampu meningkatkan pemahaman peneliti terhadap penerapan prinsip-prinsip keuangan syariah dalam praktik operasional lembaga keuangan syariah.

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

c. Bagi Uin Khas Jember

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan pengetahuan, kontribusi akademik, serta manfaat bagi Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat dijadikan sebagai referensi dan bahan kajian bagi mahasiswa dalam melaksanakan penelitian selanjutnya, khususnya yang berkaitan dengan literasi keuangan syariah dan pengembangan produk lembaga keuangan mikro syariah.

d. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman terkait

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

pengelolaan keuangan yang lebih baik serta bisa menambah wawasan yang berguna.

## E. Definisi Istilah

Definisi istilah memuat tentang makna – makna penting yang menjadi fokus peneliti didalam judul penelitian agar tidak terjadi kesalahpahaman terhadap makna istilah yang dimaksud peneliti.[14]Tujuannya adalah agar tidak terjadi kesalahpahaman terhadap makna istilah sebagaimana dimaksud oleh peneliti. Adapun istilah-istilah sebagaimana yang dimaksud di atas adalah sebagai berikut:

Menurut Otoritas Jasa Keuangan literasi keuangan adalah rangkaian proses atau aktivitas untuk meningkatkan pengetahuan, keyakinan dan keterampilan konsumen dan masyarakat luas sehingga mereka mampu mengelola keuangan dengan lebih baik. Literasi keuangan syariah juga bisa disebut dengan melek keuangan syariah dimana seseorang mampu menggunakan pengetahuan keuangan, keterampilan keuangan, dan mengevaluasi informasi yang relevan untuk mengelola sumber daya keuangan dalam rangka mencapai kesejahteraan yang sesuai dengan landasan hukum Islam (Al-Qur'an dan Hadits).

Program pembangunan literasi keuangan syariah sesungguhnya merupakan upaya strategis mendukung pemerintah (OJK) mewujudkan program nasional untuk membangun dan meningkatkan literasi keuangan yang telah

[14] Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: UIN KHAS Jember, 2022): 46.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

dicanangkan. Tujuan program pembangunan literasi keuangan syariah adalah untuk memperluas dan meningkatkan pengetahuan, pemahaman dan peran serta masyarakat dalam penggunaan produk dan jasa keuangan syariah. Literasi keuangan syariah diharapkan mampu meningkatkan pengetahuan masyarakat serta mengubah perilaku masyarakat dalam mengelola keuangan secara lebih baik, mampu dan cerdas memilih investasi yang halal dan menguntungkan, mampu mencegah masyarakat mengikuti investasi bodong. Lembaga keuangan syariah secara esensial berbeda dengan lembaga keuangan konvensional, baik dalam tujuan, mekanisme, kekuatan, ruang lingkup, serta tanggung jawabnya. Setiap institusi dalam lembaga keuangan syariah menjadi bagian integral dari sistem syariah.

Literasi keuangan syariah merupakan bentuk pengembangan dari literasi keuangan yang didasarkan pada konsep nilai dan prinsip-prinsip syariah. Aspek yang termuat dalam literasi keuangan syariah sangat bervariasi. Salah satu diantaranya adalah tentang pengelolaan dan pendistribusian harta seperti tabungan yang diperuntukkan untuk masa yang akan datang ataupun keperluan yang tidak terduga-duga. Aspek lain menyangkut perencanaan keuangan seperti investasi, asuransi, dan dana pensiun. Selain itu terdapat aspek lain yaitu aspek sosial dengan tujuan untuk membantu dan saling tolong menolong seperti zakat, infaq, sedekah, dan wakaf. Perilaku seseorang dalam memanfaatkan harta (uang) tergantung pada seluruh aspek tersebut. Dengan demikian seseorang akan selalu

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

membutuhkan beberapa pertimbangan dalam melakukan pembelanjaan hartanya.[15]

1. Literasi Keuangan Syariah

Literasi keuangan syariah dapat didefinisikan sebagai kemampuan seseorang dalam menggunakan segala pengetahuan, kemampuan, dan sikap tentang keuangan menurut ajaran Islam dalam mengelola sumber daya keuangan. Literasi Keuangan Syariah merupakan sistem keuangan yang didasarkan pada prinsip-prinsip syariah atau Islam. Keuangan syariah melarang penggunaan bunga, riba, dan spekulasi dalam transaksi keuangan. keuangan syariah dapat juga diartikan sebagai sistem keuangan yang berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Investasi syariah didefinisikan sebagai investasi yang mematuhi prinsip-prinsip syariah, seperti tidak mengandung unsur riba dan spekulasi.[16]

Literasi keuangan syariah memiliki peranan yang sangat penting dalam mendukung perkembangan industri keuangan syariah. Peningkatan tingkat literasi keuangan syariah diperkirakan mampu memperluas inklusi keuangan syariah di tengah masyarakat. Selain itu, literasi keuangan syariah juga berfungsi dalam meningkatkan kesadaran serta pemahaman masyarakat terhadap berbagai produk dan layanan yang ditawarkan oleh lembaga keuangan syariah. Kondisi tersebut pada akhirnya dapat mendorong

[15] Muhammad Yunus & Mulkan Syahriza, "Literasi Keuangan Syariah sebagai Essentieal life Skills bagi mahasiswa di STAI Jamiatut Tarbiyah Lhoksukon," *AMEENA Journal* 1, no. 4 (2023): 391- 392.

[16] Ahmad Fauz, *Pengaruh Literasi Keuangan Syariah, Religiusitas, Dan Persepsi Layanan Terhadap Keputusan Investasi Pada Produk Keuangan Syariah,* (Skripsi: Yogyakarta: UII Yogyakarta, 2024), 16.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

pertumbuhan sektor keuangan syariah sekaligus memberikan kontribusi positif terhadap perkembangan perekonomian.

Dalam satu dekade terakhir, kajian mengenai literasi keuangan syariah telah memperoleh perhatian yang cukup besar. Akan tetapi, literatur yang membahas topik literasi keuangan syariah secara mendalam masih tergolong terbatas. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk menganalisis dan memetakan berbagai literatur yang berkaitan dengan literasi keuangan syariah sehingga dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan pemahaman akademik yang lebih komprehensif mengenai topik tersebut.[17]

Menurut Bhabha, literasi keuangan dipahami sebagai sarana untuk membangun kesadaran, pengetahuan, keterampilan, sikap, dan perilaku yang diperlukan dalam pengambilan keputusan keuangan yang tepat sehingga individu mampu mencapai kesejahteraan finansial. Sementara itu, Manurung mendefinisikan literasi keuangan sebagai seperangkat pengetahuan dan keterampilan yang memungkinkan seseorang untuk mengambil keputusan secara efektif dalam mengelola seluruh sumber daya keuangan yang dimiliki.

Selanjutnya, Chen dan Volpe mengemukakan bahwa literasi keuangan merupakan kemampuan individu dalam mengelola keuangan guna mencapai kesejahteraan hidup pada masa mendatang. Adapun menurut Widyawati, literasi keuangan diartikan sebagai kemampuan untuk memahami kondisi

[17] Azdina Nuraini, Hilda Monoarfa & Juliana, "Perkembangan Studi Literasi Keuangan Syariah: Analisis Bibliometrik," *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Islam* 12, no. 1 (2024): 6.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

keuangan serta berbagai konsep keuangan, kemudian mengimplementasikan pengetahuan tersebut secara tepat ke dalam perilaku keuangan sehari-hari. Dengan demikian, literasi keuangan tidak hanya berkaitan dengan aspek pengetahuan, tetapi juga mencakup kemampuan individu dalam menerapkan pemahaman keuangan secara bijaksana dan bertanggung jawab.[18]

Dengan demikian, literasi keuangan syariah dapat diartikan sebagai kemampuan individu dalam memahami prinsip-prinsip keuangan berbasis syariah, seperti akad, mekanisme bagi hasil, risiko, serta ketentuan halal dan haram dalam transaksi keuangan. Pemahaman tersebut tidak hanya terbatas pada penguasaan istilah-istilah keuangan syariah, tetapi juga mencakup kemampuan individu dalam mengimplementasikan pengetahuan tersebut ke dalam proses pengambilan keputusan keuangan sehari-hari.

Sebagai contoh, ketika seseorang memilih produk tabungan atau pembiayaan, keputusan yang diambil tidak hanya didasarkan pada kebutuhan finansial semata, melainkan juga mempertimbangkan kesesuaian akad dengan prinsip syariah, memahami manfaat dan risiko yang mungkin timbul, serta memastikan bahwa transaksi yang dilakukan terbebas dari unsur riba. Dalam konteks BMT, rendahnya tingkat literasi keuangan syariah masyarakat sering kali menyebabkan terjadinya kesalahpahaman dalam menginterpretasikan konsep bagi hasil. Kondisi tersebut pada akhirnya dapat memengaruhi tingkat minat dan kepercayaan nasabah terhadap produk-

[18] Nurbarkah, *Implementasi Literasi Keuangan Syariah Dalam Memaksimalkan Pemasaran Produk Mudhārabah Di BMT Al-Fath IKMI Cabang Legoso, Tangerang Selatan* (Skripsi, Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2023), 23.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

produk yang ditawarkan oleh lembaga keuangan syariah.

2. Produk Mudhārabah Tabah

Tabungan mudhārabah adalah rekening tabungan yang operasionalnya didasarkan pada perjanjian mudhārabah. Berbeda dengan tabungan wadiah yang merupakan rekening berbasis simpanan, tabungan mudh1qarabah merupakan rekening berbasis investasi. Dalam produk tabungan berbasis mudhārabah ini, Lembaga keuangan Mikro Syariah (LKMS) menerima investasi dari nasabah untuk jangka waktu tertentu. Dana tersebut kemudian diinvestasikan atau dimanfaatkan oleh bank di sektor-sektor usaha produktif. Keuntungan dari kegiatan usaha tersebut kemudian dibagikan kepada nasabah berdasarkan prinsip bagi hasil. Bank juga menerima bagiannya secara proporsional sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati.

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

Menurut definisinya, mudhārabah adalah perjanjian kemitraan bisnis antara dua pihak. Dalam skema ini, pihak pertama (penyedia modal) menyediakan seluruh dana, sedangkan pihak kedua (pengelola dana) bertindak sebagai pengelola; keuntungan usaha dibagi di antara keduanya sesuai kesepakatan, sementara kerugian finansial ditanggung sepenuhnya oleh penyedia modal.

Perjanjian Mudhārabah atau pembagian keuntungan ini merupakan investasi yang ditujukan bagi orang-orang yang ingin memperoleh hasil dari tabungan mereka atau, dengan kata lain, kemitraan antara bank dan nasabah, di mana bank di izinkan untuk memanfaatkan dana yang disetorkan oleh

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

nasabah. Kemudian ada pengaturan pembagian keuntungan antara bank dan nasabah berdasarkan kesepakatan awal yang dicapai oleh kedua belah pihak. Karena ini adalah investasi, simpanan ini tidak dapat ditarik kapan saja, tetapi hanya berdasarkan kesepakatan bersama. Kemudian ada pembagian keuntungan antara pihak bank dan nasabah berdasarkan perjanjian di awal yang telah di sepakati bersama. Salah satu produk tabungan yang unggul di Bank adalah Tabah.

Tabungan Mudhārabah adalah rekening tabungan dalam mata uang rupiah Indonesia, yang penarikannya dapat dilakukan kapan saja selama jam operasional teller di cabang bank atau melalui ATM. Tabungan Mudhārabah dijalankan berdasarkan perjanjian Mudhārabah Muthlaqah, yang berarti nasabah bertindak sebagai pemilik dana (shahibulmaal) dan bank sebagai pengelola dana (mudharib). Dengan tabungan Mudhārabah, nasabah menerima nisbah (laba atau bagi hasil). [19]Minat menabung merupakan faktor penting yang memengaruhi keputusan nasabah untuk menabung. Faktor utama yang memengaruhi minat ini adalah kualitas layanan. Layanan yang sangat baik secara efektif memenuhi kebutuhan semua pemangku kepentingan, terutama nasabah atau calon nasabah, sehingga memastikan kepuasan nasabah. Layanan yang diberikan kepada nasabah telah menjadi ukuran utama seberapa baik bank mampu memberikan layanan terbaik

[19] Fath Hana Rosyada & Solahuddin Al-Ayubi, "Proses Pembukaan Rekening Tabungan Perorangan Akad Mudhārabah di BTN Syariah Surapati," *Jurnal Masharif Al- Syariah: Jurnal dan Perbankan Syariah* 9, no. 2 (2022): 23.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

kepada setiap nasabahnya.[20]

Jadi, produk Tabah adalah salah satu produk tabungan berbasis akad mudhārabah yang ditawarkan oleh KSPPS Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Kalisat, di mana nasabah bertindak sebagai pemilik dana (*shahibul maal*) dan Bmt sebagai pengelola dana *(mudharib).* Keuntungan yang diperoleh dari pengelolaan dana tersebut dibagi sesuai nisbah yang telah disepakati di awal. Namun, dalam praktiknya, pemahaman nasabah mengenai mekanisme pembagian hasil, risiko pengelolaan, dan hak–kewajiban masing-masing pihak sering kali belum merata. Misalnya, sebagian nasabah masih mengira bahwa bagi hasil bersifat tetap seperti bunga bank, sehingga ketika terjadi perubahan jumlah bagi hasil, muncul persepsi bahwa Bmt tidak transparan. Hal inilah yang membuat edukasi tentang produk Tabah menjadi sangat penting dalam meningkatkan kepercayaan dan minat nasabah.

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

a**).** Prinsip- Prinsip Tabungan Mudhārabah

1. Prinsip bagi hasil mencerminkan kerja sama atau kemitraan antara kedua pihak guna mencapai keuntungan bersama kemudian membagi keuntungan tersebut.
2. Prinsip kepemilikan bersama menunjukkan nasabah sebagai pemilik dana/modal juga terlibat dan memiliki kepentingan dalam usaha yang dilakukan oleh lembaga keuangan.

[20] Kristina Salindri & Deni Lesmana, "Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Untuk Menabung Di Bank Muamalat Cabang Cikarang," *Jurnal Al-Fatih Global Mulia* 4, no. 1 (2022): 30.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

3. Prinsip keterbukaan dan transparansi, dalam hal ini lembaga keuangan wajib memberi informasi yang transparan dan jelas kepada nasabah mengenai penggunaan dana, pembagian keuntungan.

Produk Tabungan dengan prinsip mudhārabah tidak berbeda dengan produk – produk tabungan wadiah atau wadi'ah yang terkait dengan fasilitas penarikan. Tetapi tabungan ini adalah investasi pelanggan kepada bank, dimana pelanggan menyerah sepenuhnya pengelolaan dana untuk investasi halal dan menguntungkan. Produk ini sebenarnya tidak cocok untuk prinsip mudhārabah karena simpanannya yang dapat ditarik kapan saja oleh pelanggan. Sehingga jika bank menggunakan produk ini untuk investasi, itu harus memiliki likuiditas yang cukup memadai untuk memenuhi transaksi penarikan dari pelanggan.[21]

b). Pengaplikasian Tabungan Mudhārabah

1. Lembaga keuangan berkewajiban menyampaikan kepada nasabah informasi mengenai nisbah bagi hasil, potensi keuntungan, serta risiko yang mungkin timbul. Kesepakatan tersebut selanjutnya harus dituangkan secara tertulis dalam akad.
2. Lembaga keuangan dapat menerbitkan buku tabungan sebagai bukti kepemilikan simpanan serta kartu ATM sebagai sarana penarikan atau transaksi. Sementara itu, untuk produk deposito mudhārabah, lembaga

[21] Suswati,Denis Oktaviana,Diana,Suprianik, Aset Dan Likuiditas manajemen perbankan pada pembiayaan mudhārabah dan musyarakah " Jurnal Multidisiplin Ilmu , vol. 2, no 6 , ( 2024)hal. 488.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

keuangan wajib memberikan sertifikat atau bilyet deposito kepada nasabah sebagai bukti penyimpanan dana.

3. Dana pada tabungan mudhārabah dapat ditarik sewaktu-waktu sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati, serta tidak diperkenankan adanya saldo.[22]

c). Keuntungan Tabungan Mudhārabah

a. Sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dalam pengelolaan dana tanpa riba, sehingga memberikan. ketenangan bagi nasabah yang menginginkan nilai keuntungan keuangan yang halal.
b. Potensi keuntungan lebih tinggi, nasabah mendapatkan keuntungan lebih tinggi melalui skema bagi hasil yang bergantung pada kinerja investasi pada lembaga keuangan.
c. Distribusi risiko adil, apabila terjadi kerugian maka nasabah mendapatkan kembali modal awal mereka.
d. Memberikan fleksibilitas dalam bertransaksi baik melakukan penarikan maupun setoran.[23]

3. Minat Nasabah

Minat pelanggan adalah rasa suka dan ketertarikan dalam proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh konsumen. Minat muncul ketika seseorang memusatkan perhatian pada sesuatu karena hal itu memberinya

[22] Nur Alwi Muhammad & Muhammad Kanzul Fikri, "Implementasi Akad Mudhārabah dalam Produk TABAH (Tabungan Mudhārabah) di KSPPS BMT NU Cabang Genteng Banyuwangi," *International Conference on Humanity Education and Social* 5, no 1 (2026): 7-8.

[23] M.F. Hidayatullah, Ayu Indahwati, Nurul Setianingrum & Ahmadiono, "Strategi Pemasaran Produk Mitraguna Di Bank Syariah Indonesia," *Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah* 6, no. 2 (2024): 2837.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

kesenangan. Minat dapat didefinisikan sebagai perhatian, kesukaan, kenikmatan, kedekatan, atau keinginan terhadap sesuatu. Salah satu cara untuk menumbuhkan minat adalah dengan mengarahkan potensi seseorang pada cara bertindak dalam bidang tertentu. Reaksi dapat dikategorikan menjadi dua, yaitu internal dan eksternal. Rasa ingin tahu muncul ketika kita memiliki pilihan atau perspektif mengenai sesuatu atau suatu objek yang dapat dirasakan oleh indera dan berasal dari pemikiran pribadi. Minat biasanya dibentuk oleh hubungan seseorang dengan objek tersebut. Yang terpenting, perkembangan minat lebih lanjut dapat berasal dari dalam diri sendiri atau dari orang lain. [24]

Minat dapat diartikan sebagai kecenderungan yang kuat terhadap suatu objek atau aktivitas tertentu. Kajian mengenai minat menunjukkan bahwa adanya ketertarikan yang tinggi pada diri seseorang dapat mendorong individu untuk terlibat dalam suatu kegiatan berdasarkan kemauan pribadi tanpa adanya tekanan dari pihak luar, sehingga aktivitas tersebut mampu memberikan rasa puas dan kesenangan. Dengan demikian, minat tidak hanya berkaitan dengan keinginan, tetapi juga mencerminkan dorongan psikologis yang memengaruhi perilaku individu dalam mengambil keputusan.

Dalam konteks lembaga keuangan, calon nasabah cenderung memilih menabung di (LKMS) dibandingkan dengan bank konvensional karena sistem operasional yang diterapkan dinilai lebih sederhana serta memberikan

[24] Rindi Sapriliyah & Dedi Suselo "Analisis Minat Nasabah Menggunakan Produk Deposito Mudhārabah di BMT NU Jombang KC Jombang Kota," *Jurnal Menara Ekonomi: Fakultas Ekonomi UMSB* 8, no. 1 (2022): 10.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

keuntungan yang sesuai dengan prinsip syariah. Minat seseorang dalam memilih suatu lembaga keuangan juga dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti lingkungan keluarga, tingkat religiusitas, adat istiadat, gaya hidup, serta kondisi lingkungan sosial di sekitarnya. Hal tersebut menunjukkan bahwa minat seseorang memiliki keterkaitan erat dengan keputusan yang diambil berdasarkan pertimbangan dan keyakinan pribadi.

Nasabah atau klien merupakan individu maupun kelompok yang memperoleh manfaat berupa barang dan jasa dari lembaga perbankan atau lembaga keuangan. Bentuk aktivitas yang termasuk dalam hubungan tersebut meliputi pembelian produk, penggunaan jasa, penyewaan layanan, serta berbagai bentuk transaksi lainnya yang berkaitan dengan pelayanan lembaga keuangan.[25]

Dengan demikian, minat nasabah dapat diartikan sebagai kecenderungan atau ketertarikan individu dalam menggunakan suatu produk atau layanan keuangan yang dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti tingkat pengetahuan, persepsi terhadap manfaat, pengalaman penggunaan, serta tingkat kepercayaan terhadap lembaga penyedia layanan. Dalam konteks produk tabah, minat nasabah sangat berkaitan dengan sejauh mana pemahaman mereka terhadap konsep akad mudhārabah, kejelasan informasi yang diberikan oleh pihak BMT, serta pengalaman yang diperoleh selama menjadi anggota. Apabila nasabah memperoleh pelayanan yang ramah,

[25] Sofiana Zahara Lubis & Muhammad Faisal Hamdani, "Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Menggunakan Bsi Mobile Pada Bank Syariah Indonesia Kc Lubuk Pakam," *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah* 10, no. 1 (2025): 151.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

transparansi dalam mekanisme bagi hasil, serta kemudahan dalam melakukan transaksi, maka minat dan loyalitas nasabah terhadap produk TABAH cenderung mengalami peningkatan. Oleh sebab itu, kualitas pelayanan dan edukasi mengenai produk keuangan syariah menjadi faktor penting dalam membangun kepercayaan serta mempertahankan minat nasabah terhadap produk yang ditawarkan oleh lembaga keuangan syariah.

## F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan dalam skripsi ini disusun untuk menggambarkan alur penelitian secara sistematis yang dimulai dari bab pendahuluan hingga bab penutup. Setiap bab diuraikan secara rinci dan terstruktur guna memberikan pemahaman yang lebih jelas serta komprehensif mengenai keseluruhan isi penelitian. Dengan adanya sistematika pembahasan tersebut, pembaca diharapkan dapat memahami alur dan keterkaitan antarbagian dalam penelitian secara lebih mudah dan terarah. Adapun sistematika pembahasan dalam penelitian ini disusun sebagai berikut:

**BAB I Pendahuluan,** Bab ini merupakan landasan utama dalam penyusunan skripsi yang memuat latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, serta sistematika penelitian. Bagian ini berfungsi sebagai pengantar penelitian sekaligus memberikan gambaran umum mengenai arah, ruang lingkup, dan pokok permasalahan yang dikaji dalam penelitian yang dilakukan.

**BAB II Kajian Pustakaan**, Bab ini memuat uraian mengenai penelitian terdahulu yang memiliki keterkaitan dengan penelitian yang sedang dilakukan

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

sebagai bahan perbandingan dan penguat kajian penelitian. Selain itu, pada bab ini juga disajikan kajian teori yang digunakan sebagai landasan konseptual dan dasar analisis dalam menginterpretasikan temuan-temuan penelitian.

**BAB III Metode Penelitian,** Bab ini menguraikan metode yang digunakan dalam penelitian, yang meliputi pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, keabsahan data, serta tahapan-tahapan penelitian yang dilaksanakan. Uraian pada bab ini disusun secara sistematis guna memberikan penjelasan mengenai prosedur penelitian yang digunakan dalam memperoleh dan menganalisis data sesuai dengan fokus penelitian yang dikaji.

**BAB IV Penyajian Data dan Analisis**, Bab ini merupakan bagian inti dalam penelitian yang memuat hasil penelitian, penyajian data, analisis data, serta pembahasan terhadap temuan penelitian berdasarkan landasan teori yang telah dikaji sebelumnya. Pada bab ini, seluruh data yang diperoleh di lapangan diuraikan dan dianalisis secara sistematis guna menghasilkan interpretasi yang relevan dengan fokus dan tujuan penelitian.

**BAB V Penutup,** Bab terakhir ini memuat kesimpulan yang diperoleh berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan serta menyajikan saran-saran yang disusun berdasarkan temuan penelitian. Kesimpulan disusun sebagai bentuk ringkasan dari keseluruhan hasil penelitian, sedangkan saran diberikan sebagai bahan pertimbangan dan rekomendasi bagi pihak-pihak terkait maupun untuk penelitian selanjutnya.

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

# BAB II

# KAJIAN PUSTAKA

## A. Penelitian Terdahulu

Pada bagian ini, peneliti menyajikan berbagai hasil penelitian terdahulu yang memiliki keterkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan, kemudian menyusun ringkasan dari penelitian-penelitian tersebut secara sistematis. Kajian penelitian terdahulu mencakup penelitian yang telah dipublikasikan, seperti skripsi, tesis, disertasi, laporan penelitian, artikel ilmiah yang dimuat dalam jurnal, serta berbagai karya ilmiah lainnya yang relevan dengan topik penelitian. Bagian ini bertujuan untuk memperkuat landasan penelitian sekaligus menunjukkan posisi dan perbedaan penelitian yang dilakukan dibandingkan dengan penelitian sebelumnya.

Peneliti yang dilakukan oleh Nora Pusvita Sari, Fadilla, vis Aravik, dalam penelitian nya yang berjudul **"**Penerapan Akad Mudhārabah Pada Produk Tabungan Pada KSPPS Mandiri Cabang Prabumulih selaku salah satu Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS**)**. "Jenis Penelitian yang digunakan adalah kualitatif. Hasil penelitian ini adalah Penerapan akad yang digunakan dalam Tabungan berencana adalah akad mudhārabah muthlaqah yaitu bentuk kerja sama antara shahibul maal (pemilik dana) yaitu nasabah dan mudharib (pengelola dana) yaitu bank, dimana pemilik dana (shahibul maal) tidak memberikan batasan kepada mudharib dalam menentukan jenis usaha, waktu

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

syariah serta sesuai dengan ketentuan bank. Persamaan sama sama membahas tentang Tabungan Akad Mudhārabah Pada Produk Tabungan Di KSPPS Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) Mandiri Prabumulih. Perbedaan Penelitian terdahulu menekankan Mekanisme penghimpunan Dana Bank Mandiri di lihat dari Brosur (LKMS)" Mandiri, sementara penelitian ini berfokus secara spesifik pada produk Tabah di BMT NU.[26]

b. Peneliti yang dilakukan oleh Muzayyin & rudianto, sonia alfi, yang berjudul "Efektivitas produk tabungan syariah di BMT NU dalam meningkatkan literasi keuangan masyarakat:studi BMT NU cabang randuagung'' Jenis Penelitian yang digunakan adalah pendekatan studi kasus. Hasil penelitian mengungkapkan bahwa produk tabungan syariah yang ditawarkan oleh BMT NU Cabang Randuagung berperan penting dalam meningkatkan pemahaman masyarakat terhadap prinsip-prinsip keuangan syariah. Selain itu, kegiatan edukasi dan sosialisasi yang dilakukan oleh BMT NU turut berkontribusi dalam meningkatkan literasi keuangan masyarakat.Namun, masih terdapat beberapa tantangan, seperti keterbatasan pemahaman masyarakat terhadap produk keuangan syariah secara menyeluruh serta kurangnya sumber daya manusia dalam kegiatan sosialisasi. Oleh karena itu, diperlukan upaya lebih lanjut untuk mengoptimalkan efektivitas produk tabungan syariah serta memperkuat program edukasi keuangan syariah agar dampaknya terhadap literasi keuangan masyarakat

[26] Nora Pusvita Sari, Fadilla & Havis Aravik "Penerapan Akad Mudhārabah Pada Produk Tabungan Di Pt. Bank Syariah Mandiri Kc Prabumulih," *Ekonomica Sharia: Jurnal Pemikiran dan Pengembangan Ekonomi Syariah* 6, no. 2 (2021): 211.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

semakin signifikan. Persamaan sama sama membahas tentang Fokus pada literasi keuangan syariah dan produk tabungan di BMT NU sebagai strategi meningkatkan minat nasabah.Perbedaan Fokus belum spesifik pada produk mudhārabah TABAH, lokasi penelitian berbeda.[27]

c. Peneliti yang dilakukan oleh Joko Purwanto & Heni Noviarita, Muhamad Iqbal," Pengaruh literasi keuangan syariah terhadap keputusan transaksi mudhārabah pada tenaga pendidik sma. ''Jenis Penelitian yang digunakan adalah Jenis data primer dan sekunder. Hasil Penelitian ini Proses pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan metode teknik slovin. Berdasarkan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat literasi keuangan syariah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menggunakan lembaga keuangan syariah. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh literasi keuangan syariah terhadap pengambilan keputusan transaksi mudhārabah pada Perbankan Syariah di kalangan tenaga pendidik SMA di Provinsi Lampung. Persamaan Sama-sama membahas pengaruh literasi keuangan syariah terhadap produk mudhārabah, meningkatkan minat dan keputusan transaksi. Perbedaan Penelitian pada Perbankan Syariah secara umum, bukan di BMT NU Kalisat dan belum eksplisit pada produk TABAH.[28]

[27] Muzayyin, Rudianto, & Sonia Alfi, "Efektivitas Produk Tabungan Syariah Di BMT NU Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Masyarakat: Studi BMT NU Cabang Randuagung," *Jurnal Penelitian Nusantara* 1, no. 3 (2025): 209.

[28] Joko Purwanto, Heni Noviarita & Muhamad Iqbal, "Pengaruh Literasi Keuangan Syariah Terhadap Keputusan Transaksi Mudhārabah Pada Tenaga Pendidik SMA," *Islamic Banking And Finance* 6, no. 2 (2023): 710.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

d. Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Rian Ramadhan & Achmad Tarmidzi Anas, Waldi Firdaus Romadan yang berjudul ”Strategi Keuangan Berbasis Syariah:Penerapan Deposito Dengan Akad Wadiah Di BMT NU Jatimcabang Pasongsongan” Praktikum Lembaga Keuangan Dan Bisnis Islam. kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran berbasis digital, edukasi literasi keuangan syariah, serta fleksibilitas tenor simpanan menjadi faktor utama dalam meningkatkan daya tarik deposito Wadiah. Namun, beberapa tantangan masih dihadapi, seperti rendahnya literasi keuangan syariah di masyarakat, persaingan dengan lembaga keuangan lain, serta keterbatasan modal kerja. Oleh karena itu, diperlukan upaya optimalisasi strategi pemasaran, kolaborasi dengan komunitas keagamaan, serta peningkatan edukasi keuangan guna meningkatkan daya saing dan keberlanjutan produk deposito Wadiah. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi lembaga keuangan syariah dalam meningkatkan inklusi keuangan syariah di Indonesia.Persamaan Membahas strategi peningkatan daya tarik produk keuangan syariah dan peran literasi keuangan.Perbedaan Fokus pada produk deposito Wadiah, bukan Tabah.[29]

e. Peneliti yang dilakukan oleh Ema Maharani, yang berjudul ”Penerapan akad mudhārabah pada produk tabungan di kspss harapan umat pati” metode kualitatif deskriptif, Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan akad

[29] Muhammad Rian Ramadhan, Achmad Tarmidzi Anas & Waldi Firdaus Romadani, “Strategi Keuangan Berbasis Syariah:Penerapan Deposito Dengan Akad Wadiah Di Bmt Nu Jatim Cabang Pasongsongan,” *Praktikum Lembaga Keuangan Dan Bisnis Islam* 4, no.1 (2025): 122.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

mudhārabah di KSPSS Harapan Umat Pati sudah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, dengan pembagian keuntungan yang diberikan BMT kepada nasabah setiap bulan. Meski banyak nasabah yang belum memahami akad mudhārabah, BMT tetap berupaya memberikan sosialisasi dan edukasi kepada nasabah dan calon nasabah. Persamaan ajian akad mudhārabah sebagai instrumen utama dalam produk tabungan syariah, dengan pengaruh pada minat dan inklusi keuangan, Perbedaan Lebih fokus pada aspek akad dan inklusi, tidak spesifik pada strategi literasi dan minat nasabah di BMT NU Kalisat.[30]

f. Peneliti yang dilakukan oleh Iis Fatmawati & Himmatul Aliyah, Mufaizin, ”Pengaruh strategi pemasaran produk tabah (tabungan mudhārabah) terhadap minat nasabah di KSPPS BMT NU jawa timur cab Socah bangkalan”, Jenis penelitian ini adalah kuantitatif regresi linier sederhana dengan jumlah sampel sebanyak 24 responden. Hasil penelitian pembahasan menunjukkan bahwa variabel bebas mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat. Hal ini dapat dilihat dari hasil Uji Thitung 2.726 lebih besar dari taraf signifikan 0.05. Persamaan Sama-sama membahas produk tabah dan peningkatan minat nasabah melalui strategi pemasaran. Perbedaan Lokasi berbeda dan lebih spesifik pada strategi pemasaran, bukan integrasi literasi keuangan. [31]

[30] Ema Maharani, “Penerapan Akad Mudhārabah Pada Produk Tabungan Di Kspss Harapan Umat Pati,” *Quranomic: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam* 4, no.1 (2025): 71-72.

[31] Iis Fatmawati, Himmatul Aliyah & Mufaizin, “Pengaruh Strategi Pemasaran Produk Tabah (Tabungan Mudhārabah) Terhadap Minat Nasabah Di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cab. Socah Bangkalan,” *Jurnal Ekonomi Syariah*, 2, no. 2 (2023): 117.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

g. Peneliti yang dilakukan oleh Rindi Sapriliyah, Dedi Suselo, ”Analisis minat nasabah menggunakan produk deposito mudhārabah di BMT NU jombang kc jombang kota ” Jenis penelitian ini metode kualitatif deskriptif. Hasil dari riset ini menyatakan bahwa minat nasabah menggunakan deposito mudhārabah pada masa pandemic covid 19 adalah berminat. 4 indikator yang mempengaruhi minat nasabah menggunakan deposito mudhārabah pada masa pandemic covid 19 yaitu, Ketertarika, Kesukaan/Perasaan Senang, Perhatian, Keterlibatan dalam Proses. Upaya yang dilakukan pihak BMT NU Jombang KC Jombang Kota yaitu dengan melakukan bauran pemasaran 4P yakni, Promotion, Product, Place, Price. tetapi dalam dalam melakukan sosialisasi disekolah pihak BMT NU Jombang KC Jombang Kota mengalami kendala sebab kegiatan belajar mengajar dilakukan secara daring. Untuk mengatasi permasalahan tersebut pihak BMT NU Jombang KC Jombang Kota melakukan sosialisasi langsung ke masyarakat namun tetap mematuhi adanya protocol kesehatan.Persamaan Meneliti minat nasabah pada produk mudhārabah di BMT NU sebagai lembaga mikro syariah. Perbedaan Fokus pada deposito mudhārabah bukan Tabah.[32]

h. Peneliti yang dilakukan oleh Afvan Aquino& Idel Waldelmi, Wita Dwika Listihana, ” Analisis Literasi Keuangan Syariah Tentang Riba Pada Anggota BMT/Koperasi Syariah”, Hasil penelitian menyimpulkan bahwa variabel kepercayaan anggota Koperasi Syariah BMT menunjukkan bahwa

[32] Rindi Sapriliyah & Dedi Suselo “Analisis Minat Nasabah Menggunakan Produk Deposito Mudhārabah di BMT NU Jombang KC Jombang Kota,” *Menara Ekonomi: Fakultas Ekonomi UMSB* 8, no. 1 (2022): 160.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

keuntungan yang diperoleh dari bertransaksi syariah atau melakukan pembiayaan atau investasi syariah telah mendapatkan berkah baik materi maupun non-materi dalam konteks fastabiqul Khairat (bersaing dalam kebaikan). Persamaan Keduanya meneliti tentang Produk Tabungan Mudhārabah sebagai instrumen penghimpun dana utama. Perbedaan Fokus pada *Easy Mudhārabah* (produk bank nasional).[33]

i. Peneliti yang dilakukan oleh Sony," Strategi Pengembangan Tabungan Easy Mudhārabah Pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS)" Indonesia Kantor Cabang Sambas", Peneliti ini menggunakan metode analisis data yaitu menggunakan analisis SWOT yang digunakan untuk menganalisis strategi pengembangan produk tabungan mudhārabah yang ada di (LKMS) Indonesia Kantor Cabang Sambas. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa akad mudhārabah yang digunakan pada produk tabungan di (LKMS) Indonesia Kantor Cabang Sambas adalah jenis akad mudhārabah muthalaqah. Mudhārabah muthalaqah adalah akad kerja sama yang dimana pihak pengelola diberi kebebasan untuk mengelola modal yang diberikan oleh pemilik modal untuk usaha apapun yang nantinya si pemilik modal mendapatkan keuntungan lewat bagi hasil atau nisbah. Strategi pengembangan yang dilakukan oleh pihak (LKMS) Indonesia Kantor Cabang Sambas adalah dengan melakukan peningkatan kualitas produk, mempertahankan kekuatan produk, melakukan sosialisasi langsung ke

[33] Afvan Aquino, Idel Waldelmi & Wita Dwika Listihana, "Analisis Literasi Keuangan Syariah Tentang Riba Pada Anggota BMT/Koperasi Syariah" *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 8, no. 2 (2022): 1782.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

masyarakat, memanfaatkan media internet untuk mempromosikan produk, serta menjaga nama baik perusahaan. Persamaan Menyentuh tentang strategi meningkatkan minat melalui literasi dan promosi produk mudhārabah Tabungan. Perbedaan Institusi berbeda, fokus pada (LKMS), tanpa fokus khusus pada BMT NU dan TABAH.[34]

j. Penelitian yang dilakukan oleh Nur Fadila, Siti Nur Azizah ,Niken Ayu, Firhan Wanda, " Integrasi Literasi Keuangan Dalam Pembelajaran Ekonomi: Strategi Dan Dampak Terhadap Pengambilan Keputusan Finansial". Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana konsep literasi keuangan dasar dijelaskan dalam literatur Indonesia. Penulis meneliti jurnal ilmiah dan artikel yang membahas literasi keuangan dalam konteks sosial yang beragam dengan menggunakan metode literatur. Hasilnya, literasi keuangan Perlu disesuaikan dengan nilai-nilai agama dan kondisi sosial masyarakat. Persamaan Keduanya membahas Sama-sama meneliti variabel integrasi literasi keuangan untuk memengaruhi keputusan/tindakan finansial objek penelitian. Perbedaan Jurnal Jurnal baru menggunakan metode studi pustaka, sedangkan Anda kualitatif lapangan. Dan Jurnal baru berfokus pada sektor pendidikan formal ekonomi, sedangkan Anda pada BMT NU. [35]

[34] Sony, "Strategi Pengembangan Tabungan Easy Mudhārabah Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas," *Lunggi Journal: Literasi Unggulan Ilmiah Multidisipliner* 2, no. 4 (2024): 626.

[35] Nur Fadila Siti Nur Azizah, et.al., "Integrasi Literasi Keuangan Dalam Pembelajaran Ekonomi: Strategi Dan Dampak Terhadap Pengambilan Keputusan Finansial" *Jurnal Multidisiplin Ilmu Sosial* 9, no. 2 (2025): 1.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

**Tabel 1.**

**Persamaan Dan Perbedaan dengan Penelitian Terdahulu**

| No | Nama,Tahun,Judul | Persamaan | Perbedaan |
|---|---|---|---|
| 1. | Nora Pusvita Sari, Fadilla, Vis Aravik, Dalam Penelitian Nya Yang Berjudul ”Penerapan Akad Mudhārabah Pada Produk Tabungan pada KSPPS Mandiri Cabang Prabumulih selaku salah satu Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS)”. | Persamaan sama sama membahas tentang Tabungan Akad Mudhārabah Pada Produk Tabungan Di KSPPS Bank Syariah Mandiri KC. | Perbedaan Penelitian terdahulu menekankan Mekanisme penghimpunan Dana Bank Mandiri Cabang Prabumulih di lihat dari Brosur Bank Mandiri, sementara penelitian ini berfokus secara spesifik pada produk Tabungan mudhārabahdi BMT NU |
| 2. | Muzayyin & rudianto, sonia alfi, yang berjudul ”Efektivitas produk tabungan syariah di BMT NU dalam meningkatkan literasi keuangan masyarakat:studi BMT NU cabang randuagung | Persamaan sama sama membahas tentang Fokus pada literasi keuangan syariah dan produk tabungan di BMT NU sebagai strategi meningkatkan minat nasabah | Perbedaan Fokus belum spesifik pada produk mudhārabah TABAH, lokasi penelitian berbeda. |
| 3 | Joko Purwanto & Heni Noviarita, Muhamad Iqbal,” Pengaruh literasi keuangan syariah terhadap keputusan transaksi mudhārabah pada tenaga pendidik sma | Persamaan Sama-sama membahas pengaruh literasi keuangan syariah terhadap produk mudhārabah, meningkatkan minat dan keputusan transaksi. | Perbedaan Penelitian pada Perbankan Syariah secara umum, bukan di BMT NU Kalisat dan belum eksplisit pada produk TABAH. |
| 4 | Muhammad Rian Ramadhan & Achmad Tarmidzi Anas, Waldi Firdaus Romadan yang | Persamaan Sama-sama membahas produk Tabungan mudhārabahdan | Perbedaan Fokus pada produk deposito Wadiah, bukan |

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

| No | Nama,Tahun,Judul | Persamaan | Perbedaan |
|---|---|---|---|
| | berjudul ”Strategi Keuangan Berbasis Syariah:Penerapan Deposito Dengan Akad Wadiah Di BMT NU Jatimcabang Pasongsongan” | peningkatan minat nasabah melalui strategi pemasaran. | mudhārabah TABAH |
| 5. | Ema Maharani, yang berjudul ”penerapan akad mudhārabah pada produk tabungan di kspss harapan umat pati” | Persamaan ajian akad mudhārabah sebagai instrumen utama dalam produk tabungan syariah, dengan pengaruh pada minat dan inklusi keuangan | Perbedaan Lebih fokus pada aspek akad dan inklusi, tidak spesifik pada strategi literasi dan minat nasabah di BMT NU Kalisat |
| 6. | Iis Fatmawati & Himmatul Aliyah,Mufaizin, ”Pengaruh strategi pemasaran produk tabah (tabungan mudhārabah) terhadap minat nasabah di KSPPS BMT NU jawa timur cab Socah bangkalan”. | Persamaan Sama-sama membahas produk Tabungan mudhārabahdan peningkatan minat nasabah melalui strategi pemasaran. | Perbedaan Lokasi berbeda dan lebih spesifik pada strategi pemasaran, bukan integrasi literasi keuangan |
| 7. | Rindi Sapriliyah, Dedi Suselo, ”Analisis minat nasabah menggunakan produk deposito mudhārabah di BMT NU jombang kc jombang kota ”. | Persamaan Meneliti minat nasabah pada produk mudhārabah di BMT NU sebagai lembaga mikro syariah. | Perbedaan Fokus pada deposito mudhārabah bukan tabungan mudhārabah Tabah |
| 8. | Analisis Literasi Keuangan Syariah Tentang Riba Pada Anggota BMT/Koperasi Syariah | Persamaan meneliti tentang Produk Tabungan Mudhārabah sebagai instrumen penghimpun dana utama. | Perbedaan Penelitian Fokus pada *Easy Mudhārabah* (produk bank nasional). |

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

| No | Nama,Tahun,Judul | Persamaan | Perbedaan |
|---|---|---|---|
| 9. | Sony," Strategi Pengembangan Tabungan Easy Mudhārabah Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas" | Persamaan Menyentuh tentang strategi meningkatkan minat melalui literasi dan promosi produk mudhārabah Tabungan. | Perbedaan Institusi berbeda, fokus pada bank syariah, tanpa fokus khusus pada BMT NU dan TABAH |
| 10. | Nur Fadila," Integrasi Literasi Keuangan Dalam Pembelajaran Ekonomi: Strategi Dan Dampak Terhadap Pengambilan Keputusan Finansial". | Persamaan Keduanya membahas Sama-sama meneliti variabel integrasi literasi keuangan untuk memengaruhi keputusan/tindakan finansial objek penelitian. | Perbedaan Jurnal Jurnal baru menggunakan metode studi pustaka , sedangkan Anda kualitatif lapangan. Dan Jurnal baru berfokus pada sektor pendidikan formal ekonomi, sedangkan Anda pada BMT NU. |

*Sumber:* Data diolah oleh peneliti

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

Dari beberapa penelitian terdahulu, terdapat persamaan dan pembedaan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti. Persamaan pada penelitian terdahulu ialah sama sama membahas tentang produk tabungan mudhārabah dan literasi keuangan syariah dengan menggunakan metode kualitatif. Adapun perbedaan pada penelitian terdahulu yaitu terdapat pada lokasi penelitian yang berbeda serta ada beberapa jurnal yang membahas tentang tabungan mudhārabah, sedangkan penelitian saya berfokus pada integrasi edukasi literasi keuangan berbasis pendekatan personal syariah (One-to-One Marketing) menggunakan metode kualitatif deskriptif lapangan di lembaga keuangan mikro BMT NU.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

## B. Kajian Teori

Kajian teori merupakan bagian penting dalam penelitian yang berfungsi sebagai landasan ilmiah sekaligus pijakan dalam menganalisis dan mengkaji permasalahan penelitian. Kajian ini memuat pembahasan teori-teori yang relevan dengan rumusan masalah dan tujuan penelitian, sehingga memperkuat validitas penelitian serta memperdalam pemahaman peneliti terhadapa permasalahan yang di kaji.[36] Kajian teori dalam penelitian ini digunakan untuk memperkuat analisis mengenai integrasi literasi keuangan syariah dan produk tabungan mudhārabah dalam meningkatkan minat nasabah. Teori-teori yang digunakan meliputi literasi keuangan syariah, mudhārabah, minat nasabah, serta strategi pemasaran berbasis edukasi.

### a. Literasi keuangan syariah

Literasi keuangan syariah merupakan kemampuan individu dalam memahami dan mengelola keuangan berdasarkan prinsip syariah. Dalam penelitian ini, literasi keuangan menjadi faktor penting karena rendahnya pemahaman nasabah terhadap produk mudhārabah menunjukkan bahwa literasi keuangan syariah masih belum optimal. Literasi keuangan merupakan kecakapan untuk memahami dan mengkaji pilihan-pilihan finansial, merencanakan masa depan, serta memberikan respon yang tepat terhadap berbagai situasi keuangan. Kemampuan ini memiliki dampak signifikan pada kualitas hidup dan karir seseorang, serta berperan penting dalam

[36] Ence Surahman, Adrie Satrio & Herminarto Sofyan, "Kajian Teori Dalam Penelitian," (*JKTP) Jurnal Kajian Teknologi Pendidikan* 3, no. 1 (2020): 49-58.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

mengoptimalkan peluang peningkatan pendapatan di masa mendatang.[37]

Literasi adalah kemampuan seseorang dalam mengolah dan memahami informasi saat melakukan proses membaca dan menulis. Dalam perkembangannya, definisi literasi selalu berevolusi sesuai dengan tantangan zaman. Jika dulu definisi literasi adalah kemampuan membaca dan menulis, sekarang definisi baru dari literasi menunjukkan pengertian baru dalam upaya memaknai literasi dan pembelajarannya. Kini ungkapan literasi memiliki banyak variasi, seperti literasi media, literasi komputer, literasi sains, literasi sekolah, literasi keuangan dan lain sebagainya. Hakikat berliterasi secara kritis dalam masyarakat demokratis diringkas dalam lima verba: memahami, meliputi, menggunakan, menganalisis, dan mentransformasi teks. Kesemuanya merujuk pada kompetensi atau kemampuan yang lebih dari sekedar kemampuan membaca dan menulis. Dan secara etimologis istilah literasi sendiri berasal dari bahasa Latin "*literatur"* yang dimana artinya adalah orang yang belajar. Dalam hal ini, literasi sangat berhubungan dengan proses membaca dan menulis.[38]

Beberapa indikator yang masuk kedalam literasi keuangan syariah adalah sebagai berikut:

1. Pengetahuan

Salah satu aspek yang harus dimiliki seseorang dalam konsep

[37] Sri Malem Br Tarigan**,** **"**Pengaruh Literasi Keuangan Dan Pengetahuan Keuangan Terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan Pribadi Pada Generasi Z: Model Konseptual**,"** *Manajemen, Fakultas Ekonomi Dan Bisni*s (2024): 3.

[38] Arif Fhadillah, *Pengaruh Literasi Keuangan Syariah Terhadap Minat Berinvestasi* (Skripsi, Banda Aceh: UIN Ar-Raniry, 2022), 9.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

literasi keuangan, agar dapat mengelola keuangan dengan baik. Hal ini juga diharapkan agar dapat meningkatkan kesejahteraannya, pengetahuan dasar keuangan merupakan pemahaman yang berkaitan dengan pengetahuan dasar tentang keuangan pribadi atau keluarga.

2. Kemampuan

   Dapat didefinisikan apabila seseorang memiliki tingkat literasi yang tinggi maka mampu menciptakan keputusan keuangan yang baik.pengambilan keputusan menjadi salah satu yang paling penting dalam konteks literasi keuangan.

3. Sikap

   Dalam manajemen keuangan pribadi sikap yaitu kemampuan dalam mengetahui sumber uang tunai, membayar kewajiban , pengetahuan tentang membuka rekening pada lembaga keuangan syariah , serta melakukan perencanaan keuangan pribadi untuk masa yang akan datang.

4. Kepercayaan

   Tidak semua orang mampu dalam meningkatkan kepercayaan diri pada saat merencanakan kebutuhan jangka panjang. [39] Studi literasi keuangan syariah dapat dianggap sebagai konsep baru yang dibawa ke suatu negara, saat ini belum ada makna literasi keuangan syariah yang dapat diterima secara umum.Tinjauan literatur dalam penelitian ini didasarkan pada penelitian kotemporer tentang melek keuangan. Literasi

[39] Khofifah Indah Mawar Sari, Weny Rosilawati, dkk, "Pengaruh literasi keuangan Syariah, Digitalisasi Marketing dan Brand Image Terhadap Loyalitas Nasabah Bank Syariah Indonesia," *Pajak dan Manajemen Keuangan* 1, no. 4 ( 2024): 55.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

keuangan syariah merupakan "kemampuan seseorang untuk menggunakan pengetahuan keuangan, keterampilan dan sikap dalam mengelola sumber daya keuangan sesuai dengan ajaran Islam" yaitu Qur'an dan Hadis.

Menurut Chen dan Volpe, Hal-hal dasar yang harus dipahami dalam pengetahuan seseorang mengenai literasi keuangan yang baik adalah mencakup empat hal, yang pertama Pengetahuan Umum Keuangan; yang termasuk didalam pengetahuan umum keuangan di sini adalah pemahaman tentang keuangan pribadi, pemahaman mengenai surat perjanjian sewa menyewa, pemahaman akan aset, pola pemasukan dan pengeluaran, rekonsiliasi rekening tabungan, perhitungan kekayaan bersih, perencanaan keuangan pribadi, kredit dan pengurangan pajak. Hal yang kedua adalah Tabungan dan Pinjaman; dari aspek ini meliputi kelayakan kredit, sumber laporan kredit customer, asuransi simpanan, checking account overdrafts, bunga berganda, sertifikat persyaratan deposito, konsekuensi tanda tangan pinjaman, tingkat persentase tahunan dan penggunaan kartu kredit. Dasar yang ketiga dalam pemahaman literasi keuangan adalah asuransi yang meliputi penentuan tarif asuransi mobil, alasan untuk membeli suatu asuransi, karakteristik dari asuransi kesehatan, resolusi konflik dari asuransi, karakteristik asuransi kepemilikan rumah serta karakteristik asuransi berjangka. Dan yang terakhir adalah investasi. Investasi ini meliputi pemilihan reksa dana yang tepat, investasi saham untuk tujuan investasi yang biasa dipilih, manfaat dari pensiun dini sebagai awal investasi, keuntungan tinggi selalu diikuti dengan resiko yang tinggi

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

pula, perubahan suku Bunga dan reasury bond price, investasi obligasi daerah, rata-rata biaya atas nilai tukar, diversfikasi investasi, biaya reksa dana, nilai tukar mata uang asing dan karakteristik kepemilikan reksa dana. Dari penjabaran diatas mengenai empat hal dasar yang harus dimiliki seorang mahasiswa agar mahasiswa tersebut dapat dikatakan terliterasi dengan baik, cukup kompleks dan tingkatannya sangat rumit jika dibandingkan dengan tingkat literasi mahasiswa yang ada di Indonesia. [40]

Menurut Chen dan Volpe, Setidaknya terdapat 3 aspek literasi keuangan yang perlu diperhatikan dalam pendidikan ekonomi. Ketiga aspek tersebut meliputi memahami dasar-dasar keuangan, mengendalikan utang dan tabungan, serta memahami risiko yang akan ditimbulkan. Ketiga aspek tersebut sangat penting dalam membantu mahasiswa mengembangkan keterampilan literasi keuangan dalam pendidikan ekonomi.

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

Dari ketiga aspek tersebut, Peneliti berpendapat bahwa pemahaman dasar tentang keuangan merupakan fondasi utama untuk membentuk kebiasaan keuangan yang sehat. Pemahaman tersebut meliputi pengetahuan tentang arus kas pribadi, konsep pendapatan dan pengeluaran, serta kemampuan menyusun anggaran. Menambahkan bahwa pemahaman tentang investasi dan asuransi juga menjadi bagian penting dari literasi keuangan saat ini. Hal ini menunjukkan bahwa literasi keuangan terus

[40] Aisa Rurkinantia, ”Peranan Literasi keuangan Syariah Terhadap Pengelolaan Keuangan Mahasiswa,” *Journal Of Islamic Stusies and Humanities* 6, no. 2 (2021): 93-94.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

berkembang dan harus disesuaikan dengan kebutuhan zaman. Jika mahasiswa tidak memahami dasar-dasar tersebut, strategi literasi keuangan yang diterapkan dalam pembelajaran bisa jadi tidak efektif. Oleh karena itu, aspek-aspek tersebut perlu dikembangkan melalui metode pengajaran yang relevan, agar mahasiswa dapat memahami konsep-konsep tersebut secara praktis dan dalam konteks yang tepat.

Berikut ini adalah beberapa faktor yang memengaruhi literasi keuangan:

1. Pendidikan: Kapasitas untuk menangani uang sangat terkait dengan pencapaian pendidikan yang lebih tinggi. Pemahaman sistematis tentang ide-ide ekonomi difasilitasi oleh sekolah yang terstruktur.
2. Akses terhadap sumber daya dan informasi keuangan lebih besar bagi mereka yang berpenghasilan lebih tinggi.
3. Jenis kelamin: Meskipun lebih berhati-hati, beberapa studi menunjukkan bahwa perempuan lebih percaya diri dalam mengelola uang.
4. Pengaruh psikologis: Kinerja keuangan seseorang dapat dipengaruhi oleh elemen-elemen emosional seperti impulsif, keserakahan, atau ketakutan.

Dengan mempertimbangkan aspek dan faktor tersebut, strategi edukasi literasi keuangan dapat dirancang dengan pendekatan yang lebih personal dan kontekstual, sehingga capaian pembelajaran menjadi lebih efektif dan bermakna. Strategi pengajaran literasi keuangan dalam pembelajaran ekonomi perlu berfokus pada kerangka literasi keuangan itu sendiri, yang mencakup pemahaman dasar tentang keuangan, pengelolaan

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

utang dan tabungan, serta kesadaran akan risiko. (Chen dan Volpe), Menekankan bahwa ketiga aspek ini merupakan fondasi penting untuk mendidik siswa agar menjadi individu yang cerdas secara finansial. Strategi pengajaran literasi keuangan harus dibangun di atas kerangka literasi itu sendiri dan disesuaikan dengan konteks serta karakteristik peserta didik. Pendekatan yang bervariasi dan berbasis pengalaman akan memudahkan siswa dalam memahami, menerapkan, dan membiasakan diri dengan perilaku keuangan yang bertanggung jawab.[41]

Murviana Koto, Marliyah, Asma Ardiana menyebutkan bahwa kemampuan mengelola keuangan menjadi hal yang sangat penting untuk dipelajari hari ini. Kompleksitas dari beragam produk dan layanan keuangan yang berkembang di masyarakat menuntut dasar yang kuat dari pemahaman keuangan yang sehat. Rendahnya tingkat melek finansial di Indonesia belum menjadikan keuangan pribadi sebagai bagian dari pelajaran wajib yang diajarkan di sekolah atau perguruan tinggi. Penelitian ini melihat bagaimana tingkat literasi siswa keuangan pribadi di salah satu universitas swasta terbesar di Sumatera Utara. Studi ini dilakukan pada fakultas ekonomi dan mahasiswa bisnis semester akhir, yang berarti telah memperoleh berbagai mata pelajaran yang mendukung tingkat keuangan pribadi dari literasi siswa. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat literasi keuangan pribadi siswa rendah. Artinya, penelitian ini lebih jauh menekankan bahwa

[41] Nur Fadila & Siti Nur Azizah,‘ ‘Integrasi Literasi Keuangan Dalam Pembelajaran Ekonomi: Strategi Dan Dampak Terhadap Pengambilan Keputusan Finansial” *Jurnal Multidisiplin Ilmu Sosial* 9, no. 2 (2025): 6-7.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

pendidikan yang diajarkan belum mampu menjawab kebutuhan untuk meningkatkan literasi keuangan pribadi siswa.

Menurut Lusardi dan Mitchell, literasi keuangan didefinisikan sebagai pengetahuan keuangan dan kemampuan untuk mengaplikasikannya (knowledge and Ability) dengan tujuan mencapai kesejahteraan. Literasi keuangan dapat dilihat dari empat hal, yaitu:

- Pertama pengetahuan yang bersifat umum (general knowledge).
- Kedua tabungan dan pinjaman (saving & borrowing).
- Ketiga asuransi (insurance).
- Keempat investasi (investment).

Literasi keuangan syariah untuk saat ini masih dianggap sebagai sebuah konsep baru dibawa ke bidang financial literacy. Karena merupakan hal yang baru, saat ini belum ada makna literasi keuangan yang diterima secara umum. Rahim, Rashid, & Hamed telah memberikan pengertian bahwa literasi keuangan syariah sebagai kemampuan seseorang untuk menggunakan pengetahuan, keterampilan dan sikap keuangan dalam mengelola sumber keuangan sesuai ajaran Islam. [42]

Dalam perkembangannya, konsep literasi tidak lagi terbatas pada kemampuan membaca dan menulis secara konvensional, melainkan telah mengalami perluasan makna yang mencakup berbagai kompetensi dalam memahami, menafsirkan, dan menggunakan informasi dalam konteks sosial,

[42] Muhammad Taufik El Ikhwan, *Tingkat Literasi Keuangan Syariah Generasi Muda Terhadap Perbankan Syariah* (Jakarta: Bypass, 2023), 25- 26.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

budaya, dan teknologi yang beragam. Literasi kini dipahami sebagai seperangkat keterampilan multidimensional yang melibatkan pemikiran kritis, kemampuan berkomunikasi, dan adaptasi terhadap perubahan lingkungan informasi, termasuk literasi digital, literasi media, literasi numerasi, serta literasi finansial.

Pemahaman terhadap literasi keuangan menjadi semakin penting dalam menghadapi kompleksitas dunia ekonomi saat ini. Literasi keuangan bukan hanya berkaitan dengan pengetahuan, tetapi juga mencakup sikap dan perilaku dalam membuat keputusan finansial. Pernyataan (Hamidah) menunjukkan bahwa literasi keuangan melibatkan pemahaman terhadap konsep dasar ekonomi dan moneter. Hal ini mencakup kemampuan untuk membuat anggaran, menabung, berinvestasi, dan membuat keputusan keuangan yang rasional. Di sisi lain,( Johanna Gurning) menegaskan bahwa pemahaman dan keterampilan di bidang keuangan dapat meningkatkan kesejahteraan baik individu maupun kelompok. Oleh karena itu, literasi keuangan tidak hanya terbatas pada pemahaman teoritis saja, tetapi juga mencakup keterlibatan aktif dalam pengelolaan keuangan sehari-hari.[43]

**a. Tabungan Mudhārabah**

Tabungan mudhārabah adalah produk pengumpulan simpanan yang ditawarkan oleh Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) yang menggunakan kontrak mudhārabah muthlaqah. LKMS bertindak sebagai

[43] Nur Fadila Siti Nur Azizah, et.al., "Integrasi Literasi Keuangan Dalam Pembelajaran Ekonomi: Strategi Dan Dampak Terhadap Pengambilan Keputusan Finansial" *Jurnal Multidisiplin Ilmu Sosial* 9, no. 2 (2025): 6-7.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

mudharib, sedangkan nasabah sebagai shahibul maal. Nasabah mempercayakan pengelolaan dana tabungan sepenuhnya kepada mudharib (LKMS), tanpa batasan jenis investasi, jangka waktu, atau sektor usaha, asalkan tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip Syariah Islam. LKMS membayarkan bagi hasil kepada nasabah pada akhir setiap bulan, dengan jumlah yang sesuai dengan rasio yang disepakati pada saat pembukaan rekening tabungan mudhārabah. Bagi hasil yang diterima nasabah bervariasi pada akhir setiap bulan. Variasi dalam bagi hasil ini disebabkan oleh fluktuasi pendapatan (LKMS) dan fluktuasi dana tabungan nasabah.[44]

Berdasarkan Fatwa DSN-MUI No. 07/DSN-MUI/IV/2000, mudhārabah didefinisikan sebagai pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan syariah kepada pihak lain dengan tujuan mendirikan usaha produktif. Dalam skema pembiayaan ini, lembaga keuangan bertindak sebagai pemilik modal dan membiayai 100% usaha yang dikelola, sedangkan pengelola bertindak sebagai mudharib. Sementara itu, berdasarkan Peraturan Bank Indonesia No. 8/21/PBI/2006, mudhārabah didefinisikan sebagai penanaman dana dari pemilik dana (shahibul maal) kepada pengelola dana (mudharib) untuk menjalankan kegiatan usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan atau pembagian hasil bersih antara kedua pihak berdasarkan rasio yang telah disepakati sebelumnya. [45]

[44] Moh. Lailul Ilham, *Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mudhārabah (Tabah) Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Lembaga KSSPS Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Bungatan Situbondo* (Skripsi, Jember: UIN KHAS Jember, 2025), 47-48.

[45] Neni Hardiati dan Fitriani, "Prinsip Pembiayaan Akad Mudhārabah di Lembaga Keuangan Syariah" *Jurnal Holisti Analisis Nexus* 1, no.5 (2024): 103.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Beberapa indikator yang masuk kedalam produk Tabungan Mudhārabah adalah sebagai berikut:

1. Akad Tabungan, Adanya kesepakatan kerja sama antara shahibul maal ( nasabah ) dan mudharib (bank / BMT ) Berdasarkan prinsip syariah.
2. Sistem Bagi hasil, Keuntungan diberikan berdasarkan nisbah yang telah disepakati, bukan bunga
3. Kesesuaian Prinsip Syariah, Produk tabungan terbebas dari riba, gharar, dan maisir.
4. Kepercayaan Nasabah, Tingkat keyakinan nasabah terhadap keamanan dan pengelolaan dana.
5. Keuntungan /Bagi Hasil yang Kompetitif,Besarnya bagi hasil yang diperoleh nasabah sesuai hasil usaha.
6. Pelayanan Lembaga, Pelayanan yang ramah, cepat, dan sesuai prinsip syariah.
7. Informasi Produk, Nasabah Memahami Fitur, manfaat,dan risiko tabungan mudhārabah.[46]

Tabungan mudhārabah adalah uang yang diberikan kepada pegawai bank dengan tujuan memperoleh keuntungan, dan uang tersebut diberikan kepada nasabah sesuai dengan kesepakatan bersama. Tabungan ini dapat digunakan sewaktu-waktu oleh penabung sesuai dengan ketentuan yang berlaku. perjanjian yang telah. ditentukan, meskipun takdi

[46] Roikhan Aziz & Siti Suharyanti, "Determinan Tabungan Mudhārabah Di Indonesia," *Signifikan* 2, no. 2 (2013): 12.

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

perkenankan mempunyai dampak negatif. Tabah adalah uang yang diberikan kepada pegawai bank dengan tujuan membantu laba, dan uang tersebut diberikan kepada nasabah sesuai dengan kesepakatan bersama. Tabungan ini dapat dapat diambil sewaktu-waktu oleh penabung sesuai kesepakatan yang telah ditentukan, namun takdi perkenankan mempunyai dampak negative.

Menurut Ascarya, tabungan Mudhārabah adalah produk dari bank yang menawarkan rekening tabungan sebagai investasi yang menggunakan prinsip bagi hasil yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Tabah berarti simpanan yang dilakukan berdasarkan Akad Mudhārabah, Tidak ada batasan kemampuan bank dalam menerima dana yang dibebankan dalam mudhārabah muthlagah. Nasabah tidak memberikan informasi apapun kepada bank atau dunia usaha mengenai dana tersebut di atas, atau tidak mendukung penggunaan akad tersebut atau menunjukkan bahwa dana tersebut digunakan untuk nasabah tersebut. Bank mempunyai kebebasan penuh yang memberikan seluruh dana mudhārabah muthlaqah kepada bisnis apa pun yang dianggap menguntungkan. Asal usul penerapan mudhārabah muthlaqah didasarkan pada produk deposito dan tabungan, sehingga ada dua jenis dana: mudhārabah tabungan dan mudhārabah deposit.[47]Tabungan mudhārabah merupakan produk penghimpunan dana oleh (LKMS) yang menggunakan

[47] Rantika Septiana Sari & Muhammad Iqbal Fasa, "Analisis Tabungan Wadiah Dan Tabungan Mudhārabah Di Bank Syariah Indonesia (BSI)," *Jurnal Media Akademik (JMA)* 2, no. 10 (2024): 7-8.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

akad mudhārabah muthlaqah (LKMS) bertingkah sebagai mudharib dan nasabah sebagai shahibul maal. Nasabah menyerahkan pengelolaan dana tabungan mudhārabah secara mutlak kepada mudharib (LKMS) tidak ada batasan bank dilihat dari jenis investasi, jangka waktu, maupun sector usaha dan tidak boleh bertentangan dengan prinsip syariah islam, (LKMS) membayar bagi hasil kepada nasabah setiap akhir bulan, sebesar sesuai dengan nisbah yang telah diperjanjikan pada saat pembukaan rekening tabungan mudhārabah. Bagi hasil yang diterima nasabah selalu berubah pada akhir bulan. Perubahan bagi hasil ini disebabkan karena adanya fluktuasi pendapatan (LKMS) dan fluktuasi dana tabung nasabah.[48]

Tabungan mudhārabah merupakan salah satu produk keuangan berbasis syariah yang dijalankan berdasarkan akad mudhārabah dimana nasabah mendapatkan keuntungan berupa bagi hasil berdasarkan ketentuan yang telah disepakati. Shahibul maal atau nasabah menempatkan dana mereka di lembaga keuangan syariah atau madhrib untuk dikelola secara produktif dengan prinsip kemitraan *(mudhārabah*), dimana keuntungan atau nisbah dari hasil investasi dibagi antara pemilik modal dan lembaga keungan berdasarkan kesepakatan yang tertuang dalam akad mudhrabah sebelumnya. Menurut Muhammad Yazid, tabungan mudhārabah dapat diartikan sebagai simpanan atau tabungan dari pemilik dana yang penyetoran dan penarikannya dapat dilakukan

[48] Toton Fanshurna, Sukmawati & Andreas Gedhe Pangestu, "Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mudhārabah Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Di KSPPS BMT NU," *Journal Of Indonesian Social Society* 1, no. 3 (2023): 115.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

sesuai perjanjian tanpa diberikan bunga.[49]

**b. Integrasi/ Strategi**

Integrasi menurut kamus KBBI berasal dari bahasa latin yaitu integrate yang berarti memberi tempat dalam suatu keseluruhan. Adapun menurut istilah integrasi adalah pembauran sampai menjadi satu kesatuan yang bulat dan utuh. Integrasi dari bahasa Inggris adalah integration yang berarti kesempurnaan atau keseluruhan. Integrasi ilmu bermakna sebagai sebuah proses menyempurnakan atau menyatukan ilmu-ilmu yang selama ini dianggap dikotom sehingga menghasilkan satu pemahaman yang integrative tentang suatu konsep ilmu pengetahuan. Kata integrasi memiliki pengertian penyatuan hingga menjadi kesatuan yang utuh atau bulat. Dalam konterks Ilmu sosial, integrasi adalah suatu kondisi kesatuan hidup bersama dari aneka satuan sistem sosial budaya, kelompok-kelompok etnis dan kemasyarakatan, untuk berinteraksi dan bekerjasama, berdasarkan nilai-nilai dan norma-norma dasar bersama guna mewujudkan fungsi sosial budaya yang maju, tanpa mengorbankan ciri-ciri kebhinekaan yang ada.

Tujuan Integrasi Pendidikan integralistik, menurut Hasim Amir yang dikutip oleh (A. Malik Fadjar) mengemukakan bahwa, pendidikan integralistik, merupakan model pendidikan yang diorientasikan pada komponen-komponen kehidupan yang meliputi: Pendidikan yang

[49] M.F. Hidayatullah, Implementasi Akad Mudhārabah Dalam Produk Tabah (Tabungan Mudhārabah) Di KSPPS BMT NU Cabang Silo," *Jurnal Pemberdayaan: Publikasi Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat* 2, no. 3 (2025): 41.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

berorientasi pada Rabbaniyah (Ketuhanan), insaniyah (kemanusiaan) dan alamiyah (alam pada umumnya), sebagai suatu yang integralistik bagi perwujudan kehidupan yang baik dan untuk mewujudkan rahmatan lil 'alamin, serta pendidikan yang menganggap manusia sebagai sebuah pribadi jasmani rohani, intelektual, perasaan dan individual-sosial.[50]

Philip Kotler, mendefinisikan pemasaran sebagai "sebuah proses sosial dan manajerial di mana individu-individu dan kelompok-kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan, penawaran, dan pertukaran produk- produk atau nilai dengan pihakpihak lainnya".[51] Definisi ini berdasarkan konsep-konsep inti seperti kebutuhan, keinginan dan permintaan, produk-produk (barang-barang layanan, dan ide) nilai, biaya dan kepuasan, pertukaran dan transaksi, hubungan dan jaringan, pasar dan para pemasar, serta prospek. Perkembangan ekonomi syariah sendiri telah mampu mengambalikan nilai-nilai syariah dalam kehidupan perekonomian masyarakat. Dalam berbisnis telah muncul kesadaran akan etika, kejujuran dan prinsip Islam lainnya. Pemasaran (marketing) sebagai proses di mana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan sebagai imbalan.

Menurut W. Y. Stanton, pemasaran adalah sesuatu yang meliputi seluruh sistem yang berhubungan dengan tujuan untuk merencanakan dan

[50] Abdul Malik Fadjar, *Reorientasi Pendidikan Islam* (Jakarta Timur: Fadjar Dunia, 1999), 37.

[51] Ceta Indra Lesmana, "Strategi Pemasaran Sosial Syariah: Mendorong Kemajuan Ekonomi dan Sosial," *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam* 1, no. 2 (2024): 13.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

menentukan harga sampai dengan mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang bisa memuaskan kebutuhan pembeli aktual maupun potensial.

Integrasi literasi keuangan syariah dengan produk tabungan mudhārabah merupakan upaya menggabungkan edukasi dengan pemasaran produk. Dalam penelitian ini, integrasi dilakukan melalui penyampaian informasi yang sederhana, komunikasi langsung, serta pendekatan personal kepada nasabah.

Beberapa indikator yang masuk dalam Integrasi adalah sebagai berikut:

1. Integrasi Pemahaman akad syariah, Menghubungkan pemahaman akad mudhārabah dengan praktik tabungan mudhārabah agar nasabah memahami sistem bagi hasil dan larangan riba.
2. Integrasi Sosialisasi dengan kebutuhan masyarakat, Sosialisasi dilakukan sesuai kondisi masyarakat sehingga produk lebih mudah diterima.
3. Integrasi edukasi produk, Penyampaian informasi produk mudhārabah bersamaan dengan edukasi literasi keuangan syariah kepada masyarakat.
4. Strategi Pemasaran merupakan upaya lembaga dalam menarik minat masyarakat untuk menggunakan produk tabungan mudhārabah.
5. Pendekatan Jemput bola, Pendekatan Jemput bola merupakan strategi pelayanan dengan cara mendatangi langsung masyarakat atau nasabah

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

untuk memberikan pelayanan dan informasi mengenai produk tabungan mudhārabah. [52]

Strategi merupakan tindakan yang bersifat secara termanajemen dan terus-menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh pelanggan di masa depan. Strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi. Salah satu strategi yang wajib terkait suatu usaha dan dalam hal ini membahas tentang Perbankan Syariah, salah satu tonggak yang menentukan adalah strategi dalam pemasaran. Tingkat kepuasan konsumen bisa didaapat dari strategi pemasaran yang baik dan tepat. Sesuai dengan yang diharapkan konsumen baik dalam segi prosedural administrasi perusahaan maupun pelayanan. [53] Strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan cara atau upaya sebagaimana agar tujuan tersbut dapat tercapai. Selain definisi strategi yang bersifat umum, ada juga yang lebih khusus, seperti berikut, Strategi merupakan tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan dimasa depan. Dengan demikian, strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi. memerlukan

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

[52] Suwarna, "Strategi Integrasi Pendidikan Budi Pekerti dalam Pembelajaran Berbasis Kompetensi." *Jurnal Cakrawala Pendidikan* 1, no.2 (2007): 24-33.

[53] Mardatilla Agniya & Asnaini, *Manajemen Strategi Dalam Meningkatkan Daya Saing Perbankan Syariah* (Bengkulu: CV Brimedia Global, 2023): 2-3.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

kompetensi inti (*core competencies).* Perusahaan perlu mencari kompetensi inti dalam bisnis yang dilakukan. Strategi adalah suatu alat yang digunakan untuk mencapai tujuan perusahaan. Pengertian lain mengatakan bahwa strategi adalah serangkaian rancangan besar yang menggambarkan bahwa perusahaan harus beroperasi untuk mencapai tujuannya, dan sekaligus dapat dibentuk strategi yang terealisasi muncul dalam tanggapan terhadap strategi yang dapat berkembang melalui sebuah proses perumusan (*formulation*) yang diikuti oleh pelaksanaan (*implementation)*. Strategi adalah suatu alat yang digunakan untuk mencapai tujuan perusahaan serta pemakaian cara-cara dan alokasi sumber-sumber yang diperlukan untuk mencapai tujuan. Strategi juga bisa diartikan sebagai pemimpin, yaitu suatu yang dikerjakan oleh para pengusaha dalam membuat rencana untuk menghadapi persaingan dan memenangkan pangsa pasar di dunia ekonomi.[54]

Dalam strategi ini, juga perlu menggunakan konsep customer relationship management, maka muncul konsep one to one marketing atau pendekatan pemasaran secara individual. Menurut Parvatiyar dan Shainesh dalam Vanessa menyebutkan bahwa, One to one marketing atau pendekatan secara individual merupakan suatu program yang ditujukan pada pemenuhan pemuasan kebutuhan yang dimiliki oleh

[54] Ana Pratiwi & Rifqi, "Strategi Marketing Produk Simpanan Tabungan Mudhārabah (TABAH) di KSPPS BMT NU Cabang Tlogosari Bomdowoso" *Jurnal strategi produk simpanan tabungan Mudhārabah* 2, no.1 (2022): 11-12.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

pelanggan yang unik dan secara individual. Lebih jauh (Ali Hasan) mengungkapkan bahwa *one to one marketing* adalah memberitahukan atau menawarkan dan melayani proses transaksi individu secara langsung memberikan kesan, dan pengalaman pribadi yang berharga dan unik. Para pakar marketing menyebut *one to one marketing* merupakan filosofi pemahaman kebutuhan pelanggan (mulai dengan pertanyaan, dengarkan jawabannya, perhatikan respon terhadap produk). Berdasarkan konsep di atas, maka dapat dijelaskan bahwa One to one marketing adalah pendekatan pemasaran kepada pelanggan dengan cara mengidentifikasi kebutuhan pelanggan secara individual. Teknik pendekatan tersebut dibutuhkan untuk menciptakan produk atau jasa yang diinginkan oleh masing-masing pelanggan.

Sedangkan menurut (Sung-Shun Weng dan Mei-Ju Liu), mengatakan bahwa kegiatan *one to one marketing* merupakan interaksi secara individu dengan pelanggan perusahaan tersebut dengan cara menyesuaikan kebutuhan dan keinginan masing-masing pelanggan perusahaan. Dengan kegiatan *one to one marketing* yang dilakukan perusahaan maka tamu merasa dihargai dan merasa loyal.[55]

Pesan yang digunakan dalam One to one marketing adalah pesan dua arah dimana perusahaan sangat memperhatikan pesan dari setiap pelanggan. Menurut Ali Hasan dijelaskan bahwa, One to one marketing jauh dari sekedar memasarkan dan melakukan penjualan, perusahaan harus

[55] Fauzan, *Manajemen Pemasaran Syariah* (Yogyakarta: BILDUNG, 2019): 36-37.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

mampu mengubah bagaimana produknya diatur dan dikirim berdasarkan kebutuhan pelanggan secara individu. Sehingga dengan One to one marketing perusahaan mengedepankan hubungan antara perusahaan dengan kepuasan pelanggan.

Menurut Don Peppers dan Martha Rogers dalam Kotler langkah-langkah dalam One to one marketingadalah sebagai berikut:

1. Identifikasi pelanggan

   Identifikasi pelanggan adalah suatu cara mengenali serta mempertahankan pelanggan dengan informasi yang berasal dari semua saluran dan titik sentuh pelanggan, dalam hal ini lebih pendekatan terhadap pelanggan untuk lebih mengenali masing-masing pelanggan.

2. Perbedaan pelanggan

   Merupakan suatu cara dengan membedakan pelanggan berdasarkan kebutuhan dan nilai mereka bagi perusahaan. Dengan cara membedakan pelanggan, perusahaan lebih mengetahui mana saja pelanggan yang lebih potensial.

3. Interaksi dengan pelanggan

   Berinteraksi dengan pelanggan dimaksudkan untuk memperbaiki serta mempelajari kebutuhan pelanggan dan untuk membangun relasi yang lebih kuat.

4. Kesesuaian keinginan pelanggan

   Kesesuaian keinginan pelanggan suatu cara menyesuaikan produk, layanan dan pesan dengan kebutuhan masing-masing

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

pelanggan. masing-masing pelanggan memiliki kebutuhan individu yang unik untuk memuaskannya. Sehingga dengan menyesuaikan keinginan pelanggan, perusahaan dapat memberikan kepuasan tersendiri bagi pelanggan tersebut.

**c. Minat Nasabah**

**1) Pengertian Minat**

Dalam kamus besar bahasa Indonesia (KBBI) minat merupakan kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu, kesukaan dan perhatian.minat merupakan suatu perangkat mental yang terdiri dari harapan,perasaan,prasangka,pendirian,rasa takut atau kecenderungan lain yang mengarahkan suatu individu pada suatu pikiran tertentu.[56]

Menurut Bingham dan Mac Daniel (dalam Munandir), minat adalah kecenderungan orang untuk tertarik dalam suatu pengalaman dan untuk terus demikian itu. Kecenderungan itu tetap bertahan sekalipun seseorang sibuk mengerjakan hal lain. Kegiatan yang diikuti seseorang karena kegiatan itu menarik baginya, merupakan perwujudan minatnya. Menurut Andi Mappiare juga berpendapat bahwa minat adalah suatu perangkat mental yang terdiri suatu campuran dari perasaan, harapan, pendirian, prasangka, rasa takut, atau kecenderungan lain yang mengarahkan individu kepada suatu pilihan tertentu.

[56] Rahayuningsih, "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat," *SENTRI: Jurnal Riset Ilmiah* 3, no. 6 (2024): 2796.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Menurut Theory of Reasoned Action (teori tindakan beralasan)dari Fishbein dan Ajzen yaitu "Perilaku manusia dipengaruhi oleh kehendak/niat/minat. Minat merupakan keinginan individu untuk melakukan perilaku tertentu sebelum perilaku tersebut dilaksanakan. Adanya niat atau minat untuk melakukan suatu tindakan menentukan apakah kegiatan tersebut akhirnya dilakukan. kegiatan yang dilakukan inilah yang tersebut dengan perilaku.dengan demikian perilaku merupakan niat atau minat yang sudah direalisasikan dalam bentuk tingkah laku yang tampak Dalam teori tindakan beralasan diuraikan bahwa niat atau minat dipengaruhi oleh sikap dan norma subjektif yang dihubungkan.

Minat yang terjadi dalam diri individu dipengaruhi dua faktor yang menentukan yaitu faktor keinginan dari dalam diri individu atau keinginan dari luar diri individu. Minat dari dalam individu berupa keinginan atau senang pada perbuatan. Orang tersebut senang melakukan perbuatan itu demi perbuatan itu sendiri. Minat dari luar individu berupa dorongan atau paksaan dari luar individu untuk melakukan sesuatu perbuatan.

Beberapa indikator yang masuk minat adalah Ada tiga faktor yang timbulnya minat, dan sebagai indikator minat yaitu:

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

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

melakukan sesuatu aktivitas tertentu.

3. Faktor emosional, minat mempunyai hubungan yang erat dengan emosi.

a) Sifat dan Karakter Minat

Ciri-ciri dan ciri khas minat sebagai berikut:

1. Minat bersifat subjektif 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 nasabah suatu sifat yang diperoleh yang tidak melekat dan dapat dipengaruhi oleh kebutuhan individu,pertemuan masa lalu, dan tren yang berlaku.

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

b) Faktor yang Memengaruhi Minat.

Faktor – faktor yang bisa menyebabkan minat masyarakat menjadi penabung di Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) 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,

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

dibandingkan jika lokasinya jauh dari jangkauan kendaraan umum. Oleh karena itu, pemilihan lokasi (tempat) menjadi hal yang penting untuk dipertimbangkan dalam penyusunan bauran pemasaran. [57]

2. Faktor Pelayanan

Kepuasan pelanggan atau nasabah bank sangat penting bagi bank dalam berkompetisi dan mempertahankan nasabahnya sebagai sumber pendapatan bank tersebut. sebagai sumber pendapatan bank tersebut. Tingkat kepuasan nasabah (LKMS) 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.[58]

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

[57] Suryani, *Manajemen Pemasaran Startegik* (Jakarta: Prenamedia Gruop, 2022): 39.
[58] Tohari, *Analisis Faktor-Faktor Kecendrungan Kepuasan Nasabah* (Bandung: Bandung: 2020): 14.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

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 dilakukan Bank dengan tujuan agar produk dan jasa yang ditawarkan diketahui oleh pasar, dan pasar tertarik untuk memanfaatkannya. Dalam mempromosikan produk dab 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.[59]

4. Faktor Reputasi

Reputasi bank diartikan sebagai suatu bangunan sosial yang mengayomi suatu hubungan, kepercayaan yang akhirnya akan menciptakan brand image bagi suatu perusahaan. Reputasi yang baik dan terpercaya merupakan sumber keunggulan bersaing suatu bank. Adanya reputasi yang baik dalam sebuah perusahaan bank akan manimbulkan kepercayaan bagi nasabahnya. Suatu kepercayaan adalah pikiran deskriptif oleh seorang mengenai suatu hal.[60]

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

[59] Suryani, *Manajemen Pemasaran Startegik* (Jakarta: Prenamedia Gruop, 2022): 39.

[60] Radiansyah, "Analisis Faktor–Faktor Kualitas Pelayanan" *Al-Sharf: Jurnal Ekonomi Islam* 1, no. 2 (2020): 212-213.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

**2) Nasabah**

Menurut Kamus besar bahasa indonesia (KBBI) nasabah adalah orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan bank (Dalam hal keuangan), dapat juga diartikan sebagai orang yang menjadi tanggungan asuransi, perbandingan pertalian. Sedangkan Muhammad Djumhana menyebutkan nasabah merupakan konsumen dari pelayanan jasa perbankan.

Sedangkan pengertian Nasabah Menurut Undang – Undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan diatur perihal nasabah yang terdiri dari dua pengertian yaitu :

a) Nasabah penyimpan adalah nasabah yang menempatkan dananya di bank dalam bentuk simpanan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.
b) Nasabah debitur adalah nasabah yang memperoleh fasilitas kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah atau yang di persamakan dengan itu berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.[61]

Singkatnya, minat pelanggan mengacu pada keinginan pelanggan untuk membeli atau mengambil tindakan sesuai dengan niat atau keinginannya, yang dipengaruhi oleh sikap dan perasaannya. Untuk menentukan apakah sebuah bank dapat menarik minat pelanggan terhadap

[61] Rio Adi Putra, *Analisis Faktor-Faktor Kecendrungan Nasabah* (Skripsi, Lampung: UIN Raden Intan, 2020), 46-48

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

suatu produk—baik barang maupun jasa—bank tersebut harus terlebih dahulu melakukan riset pasar guna memastikan bahwa apa yang diinginkan pelanggan selaras dengan apa yang ditawarkan bank. Diharapkan bank dapat memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang apa yang diharapkan pelanggan sehingga bank dapat menerapkannya pada produk-produk yang berorientasi pada layanan, karena layanan harus memberikan dukungan komprehensif yang memuaskan pelanggan, sehingga menumbuhkan minat pelanggan yaitu, kesediaan atau keinginan untuk menjadi pelanggan.

a. Faktor Yang Mempengaruhi Minat

Faktor-faktor yang bisa menyebabkan minat masyarakat menjadi penabung di LKMS 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 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. [62]

2) Faktor Pelayanan

Kepuasan nasabah sangat penting bagi bank dalam bersaing dan mempertahankan nasabah sebagai sumber pendapatan. Tingkat

[62] Suryani, *Manajemen Pemasaran Startegik* (Jakarta: Prenamedia Gruop, 2022): 39.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

kepuasan nasabah (LKMS) terkait kualitas produk, sebagaimana ditemukan dalam penelitian ini, menunjukkan bahwa Perbankan Syariah semakin populer di kalangan masyarakat berkat kualitas yang lebih baik dari berbagai produk tabungan yang ditawarkan. Hal ini disebabkan oleh perbedaan preferensi masyarakat terhadap setiap produk perbankan, terutama dari sudut pandang tingkat kepuasan nasabah, yang bervariasi secara signifikan. Selain itu, jika masyarakat di wilayah ini memandang keberadaan Perbankan Syariah sebagai alternatif dari bank konvensional yang bertentangan dengan prinsip-prinsip Islam, hal ini menjadi peluang bagi Perbankan Syariah untuk membangun reputasi sebagai lembaga keuangan yang terpercaya.

3) Faktor Promosi

Produk dan layanan yang ditawarkan oleh sebuah bank akan dikenal dan diakui oleh masyarakat jika bank tersebut melakukan kegiatan promosi. Promosi adalah salah satu bentuk komunikasi pemasaran yang dilakukan oleh bank dengan tujuan untuk membuat pasar mengetahui produk dan layanan yang ditawarkan, serta mendorong pasar untuk memanfaatkannya.Dalam mempromosikan produk dan layanan yang ditawarkannya, sebuah bank dapat menggunakan berbagai kombinasi elemen bauran promosi, seperti periklanan, penjualan langsung, promosi penjualan, dan hubungan masyarakat. Pemilihan bauran promosi yang digunakan harus

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

mempertimbangkan sumber daya yang tersedia dan basis pelanggan sasaran.[63]

4) Faktor Reputasi

Reputasi sebuah bank didefinisikan sebagai konstruksi sosial yang menjadi landasan hubungan dan kepercayaan, yang pada akhirnya membentuk citra merek perusahaan. Reputasi yang baik dan dapat dipercaya merupakan sumber keunggulan kompetitif bagi sebuah bank. Reputasi yang baik dari sebuah bank menumbuhkan kepercayaan di kalangan nasabahnya. Kepercayaan adalah persepsi deskriptif seseorang terhadap sesuatu.[64]

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

[63] Suryani, *Manajemen Pemasaran Strategik* (Jakarta: Prenamedia Group, 2022): 39.

[64] Radiansyah*,"*Analisis Faktor – Faktor Kualitas Pelayanan" *Al-Sharf: Jurnal Ekonomi Islam* 1, no. 2 (2020): 212-213.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

# BAB III

# METODE PENELITIAN

## A. Pendekatan Dan Jenis Pendekatan

Pendekatan penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Responden yang menjadi sumber informasi yaitu karyawan, penjaga koperasi BMT NU cabang kalisat. Pendekatan penelitian kualitatif adalah pendekatan yang menggunakan berbagai metode alami serta deskripsi bahasa dan kata dalam konteks yang spesifik dan alami untuk memperoleh pemahaman holistik tentang fenomena yang berkaitan dengan pengalaman subjek penelitian, seperti perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan seterusnya.[65]

Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif kualitatif, yaitu metode yang menghasilkan data deskriptif dari kata-kata tertulis dan lisan orang serta apa yang diamati peneliti. Di sini, peneliti terjun langsung ke lapangan untuk mengamati dan mengumpulkan data dari berbagai sumber relevan.

## B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat dimana penelitian telah dilaksanakan. Lokasi dalam peneitian ini menunjukkan dimana lokasi peneliti tersebut telah melakukan penelitian seperti, wilayah penelitian yang pada umumnya memuat berbagai hal tentang lokasi,organisasi,peristiwa, teks, unit

[65] Lexi J Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung, PT Remaja Rosdakarya, 2018): 5-6.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

analisis dan sebagainnya. Di dalam pelaksaan peneliti ini,peneliti mengambil lokasi penelitian pada Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Kalisat Jember yang terletak di JL. Imam Bonjol No.19, Krajan II, Glagahwero, Kec.Kalisat, Kabupaten Jember, Jawa Timur 68193.Alasan pemilihan lokasi tersebut karena banyaknya masyarakat khususnya di Kalisat menggunakan tabungan mudhārabah atau Tabah.[66]

**C. Subjek penelitian**

Subjek penelitian memegang peranan yang sangat penting dalam proses penelitian. Persiapan yang matang terhadap Subjek penelitian ini, Dalam membuat Subjek penelitian sebagai sumber informasi peneliti memasuki situasi sosial tertentu,melakukan observasi dan wawancara kepada orang – orang yang dipandang tau tentang situasi sosial tersebut. Teknik ini melibatkan pemilihan sumber data berdasarkan kriteria tertentu agar data yang diperoleh sesuai dengan kebutuhan peneliti. Kriteria tersebut mencakup pemilihan individu yang di anggap paling memahami dan menguasai informasi yang relevan, sehingga mereka dapat memberikan data yang bener – bener diperlukan oleh peneliti.[67] Pertimbangan tertentu ini, misalnya orang tersebut yang dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan, atau mungkin dia sebagai penguasa sehingga memudahkan peniliti menjelajahi obyek/situasi sosial yang diteliti. Berikut beberapa informan yang dijadikan sebagai subjek penelitian diantaranya:

[66] Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: UIN KHAS Jember, 2022): 47.

[67] Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2022): 219.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

1. Mohammad Rofiki Selaku Kepala cabang Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Kalisat.
2. Faruq Subairi Selaku Petugas Bagian Tabungan Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Kalisat
3. Suswati Selaku Masyarakat / Calon Nasabah Produk Tabungan Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Kalisat
4. Riskawati Selaku Masyarakat / Calon Nasabah Produk Tabungan Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Kalisat
5. Firoh Selaku Masyarakat / Calon Nasabah Produk Tabungan Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Kalisat
6. Purwati Selaku nasabah produk tabungan mudhārabah Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang kalisat.
7. Ulfa Selaku nasabah produk tabungan mudhārabah Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang kalisat.
8. Alfiatin selaku nasabah produk tabungan mudhārabah Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang kalisat.

Peneliti memilih ketiga nasabah tersebut sebagai informan karena mereka merupakan nasabah yang telah lama bergabung dan aktif menggunakan produk tabungan di KSPPS BMT NU Cabang Kalisat, sudah menjadi nasabah TABAH minimal 2 tahun, aktif bertransaksi, dan memiliki latar belakang tingkat pemahaman yang berbeda, sehingga dianggap memiliki pengalaman dan pemahaman yang lebih mendalam mengenai produk tabungan mudhārabah serta pelayanan yang diberikan oleh pihak BMT. Informan yang telah lama menjadi

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

nasabah dinilai mampu memberikan informasi yang lebih akurat terkait perkembangan pemahaman literasi keuangan syariah, mekanisme bagi hasil, kualitas pelayanan, serta strategi pendekatan yang dilakukan oleh BMT dalam meningkatkan minat nasabah. Selain itu, salah satu informan yaitu Ibu Alfiatin dipilih karena tidak hanya menggunakan satu produk tabungan, tetapi hampir seluruh produk tabungan yang ada di KSPPS BMT NU Cabang Kalisat. Kondisi tersebut menunjukkan adanya tingkat kepercayaan, loyalitas, dan ketertarikan yang tinggi terhadap produk-produk syariah di BMT NU. Dengan demikian, informasi yang diberikan oleh Ibu Alfiatin dinilai sangat relevan dan mampu memperkuat data penelitian mengenai integrasi literasi keuangan syariah dan produk tabungan mudhārabah sebagai strategi peningkatan minat nasabah. Pemilihan informan ini juga sesuai dengan penelitian kualitatif yang menekankan pemilihan subjek secara purposive, yaitu memilih informan yang dianggap paling memahami fokus penelitian dan mampu memberikan data yang mendalam sesuai kebutuhan penelitian.

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

**D. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data adalah teknik yang digunakan peneliti untuk memperoleh data dalam penelitiannya. Jika peniliti tidak tau cara mendapatkan data, ia tidak dapat memastikan bahwa data tersebut memenuhi kriteria.[68]

Peneliti mengguna Penabung Koperasi simpan pinjam pembiayaan Syariah Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang kalisat.

[68] Sudaryono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kuaitatif dan Mix Method* (Jakarta: Rajawali Pers, 2018): 2215.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Berdasarkan beberapa teknik dalam proses pengumpulan data seperti wawancara, serta observasi, dokumentasi yang masing -masing proses tersebut mempunyai peranan penting dalam upaya mendapatkan informasi yang akurat. Adapun pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut :

a. Observasi

Observasi adalah proses mendokumentasikan perilaku orang, benda, dan peristiwa secara metodis untuk mengumpulkan data tentang fenomena yang diamati. Observasi partisipatif adalah metode yang digunakan dalam penelitian ini; penyidik mengunjungi tempat kegiatan subjek tanpa hadir selama itu.

Saat mengumpulkan informasi melalui observasi, peneliti berpartisipasi dalam kegiatan untuk mendapatkan wawasan tentang keadaan dan keadaan bidang yang mereka pelajari.[69] Dan juga teknik observasi ini menjadi sumber informasi untuk menggali data tentang minat tabungan mudhārabah di Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Kalisat tersebut.Adapun yang diamati oleh peneliti meliputi:

a) Lokasi Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Kalisat Jember
b) Situasi dan kondisi di Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Kalisat Jember

b. Wawancara

Wawancara adalah pertemuan dua individu atau lebih dengan tujuan

[69] Sugiyono, *Model Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&B* (Bandung: ALFABETA, 2008): 227.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

bertukar ide dan informasi melalui tanya jawab guna menciptakan makna seputar subjek tertentu.[70] Dimana percakapan ini dilakukan oleh dua pihak yaitu,pewawancara (peneliti) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (orang yang dituju untuk diwawancarai) yang memberikan jawaban atas pertanyaan yang diajukan oleh peneliti.

Dalam hal ini peneliti telah melakukan wawancara dengan para ibu rumah tangga di kalisat sebagai sarana untuk mendapatkan informasi yang sesuai dan menurut fakta yang ada di lapangan. Hanya ringkasan pertanyaan yang telah diajukan yang disediakan dalam panduan wawancara.[71] Adapun hasil dari wawancara tersebut yakni :

a) Sejarah berdirinya Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Kalisat Jember
b) Keunggulan produk di Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Kalisat Jember
c) Minat nasabah terhadap produk tabungan mudhārabah di Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Kalisat.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah catatan kejadian-kejadian sebelumnya. Dokumentasi dapat berupa kata-kata, gambar, atau karya monumental orang lain. Dokumentasi merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi

[70] Andi Prastowo, *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Perspektif Rancangan Penelitian* (Yogyakarta: Arruzz Media, 2012): 212.

[71] Djam'an Satori Aan Khomariah, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2014): 233-234.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

dan wawancara dalam penelitian kualitatif.[72] Dengan teknik ini maka sudah terkumpul data yang telah diperoleh dari narasumber tetapi terdapat pula berbagai sumber yang tertulis, seperti dokumen- dokumen yang dikeluarkan oleh penelitian terdahulu, laporan, buku-buku yang berkaitan dengan permasalahan yang telah diteliti dan arsip–arsip lainnya.

Dalam konteks ini dokumen pendukung membantu dalam kegiatan penelitian sehingga hasil pengumpulan data dari observasi dan wawancara diperkuat untuk mendukung temuan peneliti. Dokumen dapat di dukung oleh foto atau karya akademis tertulis dan perlu dipahami bahwa tidak semua dokumen memiliki krebilitas tertinggi.Pengumpulan informasi ini berupa dokumen – dokumen terkait literasi keuangan syariah dan Produk Mudhārabah Tabah, yang dimana informasi tersebut di ambil dari berbagai dokumen seperti brosur , struktur perusahaan dan Website KSPPS BMT NU.

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

**E. Analisis Data**

Analisis data adalah pencarian dan penyusunan data dikumpulkan secara sistematis dari catatan lapangan, wawancara, dan dokumen. Ini termasuk mengkategorikan data, menggambarkannya dalam hal unit, mensintesisnya, mengaturnya dalam pola, memilih mana yang signifikan dan apa yang dipelajari, dan menarik kesimpulan yang sederhana untuk dipahami oleh diri sendiri dan orang lain.

[72] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&B* (Bandung: Alfabeta, 2016): 240.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

a. Pengumpulan data *(Data collection)*

Pengumpulan data ini sesuai dengan teknik yang terdiri dari wawancara, observasi dan dokumentasi. Pengumpulan data dilakukan selama data yang diperlukan belum memadai dan dihentikan apabila data yang diperlukan telah memadai dalam pengambilan kesimpulan.

Dalam tahap ini peneliti menemui kepada cabang dan staf karyawan untuk wawancara observasi dan dokumentasi mengenai minat nasabah dalam produk tabungan mudhārabah di BMT NU Cabang Kalisat.Kemudian peneliti mencatat perkataan narasumber,beserta mengamati proses sesuai dengan fokus penelitian dan sesuai pedoman penelitian.

b. Reduksi data

Reduksi data melibatkan peringkasan data. Proses merduksi data yaitu merangkum kembali hal-hal utama yang menjadi fokus dan tujuan penelitian dilakukan, sehingga didapatkan data yang dapat memberikan gambaran secara jelas dan detail. Dalam mereduksi data dapat menggunakan kode tertentu yang mudah dipahami oleh peneliti. Peneliti mengumpulkan semua data yang tersedia tentang Integrasi literasi keuangan syariah dan produk Tabungan mudhārabah pada BMT NU cabang kalisat jember.[73]

c. Penyajian data

Setelah data direduksi, langkah selanjutnya adalah menyajikannya dengan cara yang lebih jelas. Data dapat disajikan dalam bentuk deskripsi

[73] Julhadi, Desi Susillawati & Silvia Rosa, *Metodelogi Penellitian Pendidikan* (Aceh, CV: Yayasan Penerbit Muhammad Zaini, 2021): 70.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

singkat, diagram, hubungan antar kategori, diagram alur, dan format serupa. Dengan penyajian data yang efektif, data menjadi lebih terorganisir dan disusun dalam pola yang logis, sehingga lebih mudah dipahami dan dianalisis lebih lanjut. Data disajikan sebagai kumpulan informasi terorganisir yang memungkinkan dilakukannya inferensi dan pengambilan keputusan. Peneliti dapat lebih mudah memahami apa yang terjadi dan apa yang perlu dilakukan jika mereka mengamati dengan cermat bagaimana data disajikan.

Pada tahap ini, peneliti menyajikan informasi yang terstruktur; data yang disajikan berasal dari wawancara, observasi, dan dokumentasi mengenai analisis minat nasabah terhadap produk tabungan mudhārabah di KSPPS BMT NU Cabang Kalisat, Jember.

d. Penarikan kesimpulan/Verifikasi

Kesimpulan ditarik dengan mengkaji hasil analisis data yang dikumpulkan, yang menjawab pertanyaan dan tujuan penelitian ini. Data yang diperoleh peneliti dibandingkan dan diselaraskan dengan teori-teori yang ada. Selanjutnya, kesimpulan ditarik untuk menjawab pertanyaan penelitian. Peneliti mensintesis data sesuai dengan masalah penelitian yang diuraikan di atas. Setelah itu, ditarik kesimpulan umum mengenai data tersebut. Analisis data dilanjutkan dari awal setelah tahap sebelumnya selesai, dan berlanjut hingga seluruh data teranalisis sepenuhnya.

Pada tahap ini, peneliti menarik kesimpulan dari hasil tahap-tahap analisis sebelumnya dan membahas semua isu utama yang membentuk masalah penelitian.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

## F. Keabsahan Data

Keabsahan data adalah proses untuk memastikan bahwa data yang digunakan atau analisis yang dilakukan memberikan gambaran yang benar, akurat, dan dapat diandalkan mengenai fenomena yang diteliti. Pemeriksaan validitas data merupakan langkah penting dalam penelitian, analisis data, dan pengambilan keputusan berbasis data. Dalam penelitian ini, teknik yang digunakan untuk memeriksa validitas data adalah teknik triangulasi.[74]Teknik triangulasi data adalah pemeriksaan kembali data dengan tiga cara, yaitu:

a) Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber data bertujuan untuk menguji validitas informasi tertentu melalui berbagai metode dan sumber pengumpulan data. Misalnya, selain wawancara dan observasi, peneliti dapat menggunakan observasi partisipatif, dokumentasi tertulis, arsip, catatan sejarah, dan catatan resmi, serta catatan atau tulisan pribadi, serta gambar atau foto. Pada tahap ini, peneliti mencari lebih dari satu sumber untuk memahami data dan informasi, dan peneliti dapat memastikan bahwa temuan mereka mengurangi kemungkinan bias yang berasal dari satu sumber atau perspektif saja.

b) Triangulasi Teknik

Hal ini melibatkan penggunaan berbagai metode pengumpulan data (wawancara, observasi, dan dokumentasi) untuk mengumpulkan informasi dari sumber yang sama. Pada tahap ini, peneliti mengumpulkan data sambil

[74] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&B* (Bandung: Alfabeta, 2016): 108.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

secara bersamaan memverifikasi keabsahannya guna memastikan keakuratannya.

## G. Tahap – Tahap Penelitian

Bagian ini menguraikan rencana pelaksanaan penelitian yang dilakukan oleh peneliti, mulai dari penelitian pendahuluan, pengembangan desain, penelitian sebenarnya, dan sampai penulisan laporan. [75] Rencana pelaksanaan penelitian yang dilakukan peneliti dari awal hingga akhir penelitian ditemukan dengan menggunakan tahapan-tahapan penelitian. Penelitian yang telah dilakukan melalui tahapan sebagai berikut:

### 1. Tahap-Tahap Pra Lapangan

a. Menyusun Rencana Penelitian

Memasuki langkah ini peneliti harus memahami berbagai metode dan teknik penelitian. Metode dan teknik penelitian disusun menjadi rancangan penelitian. Mutu keluaran penelitian ditentukan oleh ketepatan rancangan penelitian serta pemahaman dalam penyusunan teori.

Pada tahapan ini peneliti menyusun rancangan penelitian yang dimulai dari pengajuan judul penelitian, melakukan konsultasi kepada dosen pembimbing, kemudian menyusun proposal penelitian hingga dipresentasikan sampai seminar proposal.

[75] Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: UIN KHAS Jember, 2022): 51.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

b. Studi eksplorasi

Kunjungan ke lokasi penelitian sebelum implementasi disebut studi eksplorasi. Kunjungan ini bertujuan untuk mengetahui lokasi peneliti dan segala kondisi yang diteliti, Lapangan penelitian ini di Desa glagahwero, kec. Kalisat, kab. Jember.

Cara terbaik yang perlu ditempuh dalam penentuan lokasi penelitian ialah dengan jalan mempertimbangkan teori substantif dan dengan mempelajari serta mendalami fokus serta rumusan masalah penelitian, untuk itu peneliti pergi ke lapangan untuk melihat apakah terdapat kesesuaian dengan kenyataan yang ada di lapangan.

c. Perizinan

Mengenai penelitian yang berada di luar lapangan dan merupakan usaha milik negara, maka penjajakan ini memerlukan persetujuan dan cara, khususnya surat permohonan surat keterangan dari Universitas Islam Negeri KH Ahmad Siddiq Jember sebagai permohonan izin ujian yang diajukan ke Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Kalisat.

d. Penyusunan instrumen penilaian

Membuat lembar observasi, membuat daftar pertanyaan wawancara, dan mencatat dokumen yang diperlukan merupakan langkah-langkah dalam penyusunan instrumen penelitian.

2. Tahap Pelaksanaan

a. Membuat daftar pertanyaan

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KH. HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Sebelum melakukan wawancara, peneliti telah menyusun beberapa pertanyaan untuk menjawab rumusan masalah. Daftar pertanyaan yang dibuat tidak bersifat mutlak, melainkan dapat dikembangkan sesuai dengan situasi dan kondisi di lapangan.

b. Pengumpulan data

Catatan lapangan digunakan untuk merekam informasi yang diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumentasi. Catatan ini hanya mencakup kesan peneliti sendiri tentang apa yang mereka lihat, rasakan, dan alami, bukan pendapat atau interpretasi mereka sendiri terhadap fenomena yang ditemui.

c. Pengelolaan data

Pengelolaan informasi yang diperoleh dari hasil pengumpulan data, tujuannya adalah untuk memudahkan analisis data.

d. Analisis data

Analisis data dapat dilakukan dengan menggunakan metode analisis kualitatif setelah semua data terkumpul dan tersusun. Ini termasuk memberikan gambaran tentang apa yang diperoleh selama proses pengumpulan data. Penyajian data dan hasil penelitian memberikan gambaran tentang hasil analisis.

e. Tahap Laporan

Tahap pelaporan adalah penyusunan hasil penelitian dalam bentuk proposal atau skripsi sesuai dengan pedoman yang berlaku pada program Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

# BAB IV

# PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

## A. Gambaran Objek penelitian

### 1. Sejarah Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Ummah Cabang Kalisat

BMT NU didirikan atas dasar keprihatinan terhadap kondisi masyarakat Sumenep pada umumnya, dan warga Kecamatan Gapura pada khususnya, yang kesejahteraan hidupnya belum mengalami peningkatan yang signifikan. Hal ini terjadi meskipun mereka memiliki etos kerja yang kuat. Masyarakat Kecamatan Gapura, Kabupaten Sumenep, memang pekerja keras; suami dan istri bekerja bahu-membahu untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, namun kerja keras mereka belum mampu meningkatkan taraf hidup mereka.

Hal inilah yang membuat Nahdlatul Ulama menaruh perhatian. Akibatnya, Pada tahun 2003, Dewan MWC NU Gapura menugaskan Lembaga Ekonomi, yang saat itu dipimpin oleh Masyudi sebagai Ketua. Berdasarkan kesepakatan bersama, Lembaga Ekonomi akhirnya merancang "Program Penguatan Ekonomi Rakyat untuk Kesejahteraan Masyarakat" (Mardhatillah). Tentu saja, aspirasi ini membutuhkan upaya yang konkret, sistematis, dan terintegrasi untuk mengatasi berbagai tantangan ekonomi yang dihadapi warga.[76]

[76] https://maalbmtnu.com/user_web/profil_bmtnu_jatim, diakses pada tanggal 1 Februari 2026.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Untuk melaksanakan program ini, Badan Ekonomi MWC NU Gapura telah melakukan serangkaian inisiatif, dimulai dengan sesi pelatihan kewirausahaan (8–10 April 2003), diskusi meja bundar dengan para alumni pelatihan untuk merumuskan model penguatan ekonomi rakyat (13 Juni 2003), pertemuan bisnis (21 November 2003), lokakarya tentang Tanaman Alternatif Pengganti Tembakau (13 Mei 2004), dan lokakarya tentang Perencanaan Pendirian BUMNU (Badan Usaha Milik NU). Dari lokakarya-lokakarya ini, akhirnya disimpulkan bahwa masalah yang saat ini dihadapi oleh komunitas-komunitas kecil adalah keterbatasan akses terhadap modal, pemasaran yang lemah, dan kurangnya keahlian teknologi. Selain itu, peserta lokakarya sepakat bahwa prioritas utama adalah memperkuat modal bagi usaha kecil dan mikro, yang secara historis kurang memiliki akses terhadap modal dan telah didominasi oleh investor besar atau praktik-praktik riba yang cenderung menghambat usaha mereka.[77]

Sejak didirikan di Kabupaten Sumenep, BMT NU telah berkembang ke wilayah lain di Jawa Timur, khususnya di Kecamatan Kalisat, Kabupaten Jember. Cabang BMT NU Kalisat didirikan pada tanggal 24 November 2015 dan merupakan cabang kedua yang didirikan di Kabupaten Jember. BMT ini didirikan berkat antusiasme, ketekunan, dan partisipasi aktif pimpinan MWC NU Kalisat, yang didorong oleh komitmen mereka untuk memastikan bahwa Kecamatan Kalisat memiliki lembaga keuangan yang mampu mengumpulkan

[77] https://maalbmtnu.com/user_web/profil_bmtnu_jatim, diakses pada tanggal 9 Februari 2026.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

dan mendistribusikan aset anggota sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang berlaku. Sebelumnya, masyarakat di Kecamatan Kalisat belum mengenal dan tidak menyadari apa itu BMT. Cabang BMT NU Kalisat memiliki visi dan misi untuk menerapkan dan menyebarkan pengetahuan tentang prinsip-prinsip syariah, dengan tujuan mengembangkan ekonomi lokal sehingga masyarakat dapat menjadi wirausaha yang kompeten dan berkualitas serta menikmati hasil jerih payah mereka dengan berkah yang melimpah.

Kegiatan utama BMT NU Cabang Kalisat adalah membantu masyarakat kelas menengah ke bawah yang sama sekali tidak mengenal lembaga keuangan syariah. BMT NU Cabang Kalisat tidak hanya mengutamakan keuntungan semata, tetapi juga membantu mengatasi tantangan yang dihadapi warga Desa Kalisat, khususnya mendukung para wirausaha agar berhasil mengembangkan usahanya.[78]

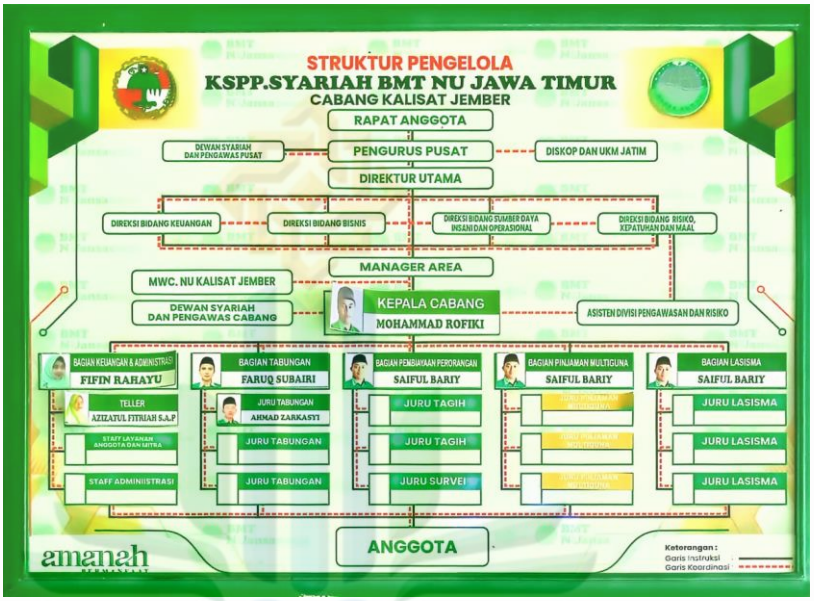
**2. Struktur Organisasi BMT NU Cabang Kalisat**

Struktur organisasi perusahan memiliki peran penting dalam menunjang kelancaran operasional lembaga. Struktur organiasasi disusun secara sistematis agar setiap bagian memiliki tugas, tanggung jawab , dan wewenang yang jelas.menurut penjelasan informan, struktur organisasi BMT NU bertujuan untuk mempermudah koordinasi kerja antarbagian serta meningkatkan efektivitas pelayanan kepada anggota dan nasabah.dengan adanya pembagian tugas yang teratur, setiap aktivitas operasional dapat berjalan sesuai dengan fungsi masing -masing bagian.

[78] Mohammad Rofiki, Wawancara, Kalisat, 6 Februari 2026.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

**Gambar 4.1**
**STRUKTUR ORGANISASI PENGELOLA KSPPS**
**BMT NU Jawa Timur Cabang Kalisat Jember**




a. Kepala Cabang

Kepala cabang adalah pimpinan di Perusahaan/instansi yang bertanggung jawab atas semua kegiatan perusahaan di BMT NU Cabang kalisat. Tugas – Tugas Kepala Cabang diantaranya:[79]

1) Membuat Rencana untuk Perusahaan/instansi yang dipimpin.
2) Bertanggung Jawab atas segala aktivitas yang berkaitan dengan perusahaan yang di pimpin.
3) Monitoring segala kegiatan yang dilaksanakan.
4) Bertanggung jawab terhadap kesejahteraan pengelola.
5) Menjaga hubungan yang baik terhadap anggota,mitra,dan instansi cabang lain.

[79] Mohammad Rofiki, Wawancara, Kalisat, 6 Februari 2026.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

6) Menandatangi dokumen–dokumen penting.

b. Bagian keuangan

Administrasi keuangan adalah mencakup seluruh kegiatan yang berhubungan dengan pencatatan, pendataan,serta pengeluaran untuk pendanaan berbagai kegiatan operasional perusahaan/instansi dalam bentuk pengelolaan keuangan,akuntabilitas, serta pengawasan keuangan.[80]

Adapun tugas dan wewenang pengelola bagian keuangan dan administrasi yaitu :

1) Buat *cash flow* keuangan harian.
2) Administrasi pendaftaran anggota.
3) Melayanin permohonan pinjaman mitra.
4) Pelayanan transfer.
5) Membuat laporan kasir harian teller.
6) Pengarsipan berkas anggota dan mitra.
7) Rekap gaji pengelola.
8) Input absen dan lembur pengelola.

c. Bagian pembiayaan

Pengelola yang bertugas untuk :

1) Survei Pembiayaan Lasisma dan Personal
2) Penagihan tunggakan angsuran
3) Pemasaran produk pembiayaan

[80] Mohammad Rofiki, Wawancara, Kalisat, 6 Februari 2026.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

d. Bagian tabungan

1) Menjemput tabungan

2) Pemasaran produk tabungan

3) Membuat laporan kasir harian ketika transaksi Online (TO)

4) Perantara pencairan penarikan tabungan anggota

e. *Teller*

Pengelola yang bertanggung jawab untuk menerima simpanan, mencairkan penarikan, dan memberikan jasa pelayanan kepada masyarakat. Adapun tugas dan wewenang teller yaitu: [81]

1) Mengimput tabungan nasabah

2) Realisasi pembiayaan mitra

3) Input angsuran

4) Pembiayaan personal dan Lasisma

5) Membuat laporan hasil harian

**3. Visi Dan Misi BMT NU Cabang Kalisat**

**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 asset 1,8 triliun untuk kemandirian dan kesejahteraan anggota dan umat.

[81] https://maalbmtnu.com/user_web/profil_bmtnu_jatim, diakses pada tanggal 12 Februari 2026.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

**b) Misi**

1. Mewujudkan pertumbuhan yang berkesinambungan menuju terbentuknya 128 kantor cabang dengan asset 1,8 triliun pada tahun 2028.
2. Mengembangkan budaya dan lingkungan kerja yang ramah dan amanah sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi dalam mengabdi 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 menegement berbasis kehati-hatian.
5. Memperkuat kepedulian anggota serta sinergi ekonomi antar anggota dan umat.
6. Menerapkan dan mengembangkan nilai- nilai syariah sesuai Ahlusunnah wal Jama'ah an nahdliyah secara murni dan konsekuensi sehingga menjadi acuan tata kelola usaha yang amanah dan berkah.
7. Mengoptimalkan penghimpunan dan penyaluran infaq, shodaqoh dan wakaf.
8. Memberikan keuntungan dan manfaat yang optimal kepada Anggota dan Umat dengan berbasis dana Tahwil dan Maal. [82]
9. Meningkatan kepedulian dan tanggung jawab kepada anggota. Umat

[82] Mohammad Rofiki, Wawancara, Kalisat, 6 Februari 2026.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

dan lingkungan sesuai jati diri Nahdlatul Ulama. [83]

**4. Produk – Produk BMT NU Cabang Kalisat Jember**

a. Tabungan SIAGA (Simpanan Anggota )

Untuk anggota yang ingin menjadi anggota sekaligus pemilik BMT NU, ada bagi hasil yang menguntungkan sebesar 70% dari SHU dengan Akad Musyarakah (maksimum 60% sebagai partisipasi modal dan minimal 10% sebagai dana cadangan). Terdapat tiga jenis SIAGA, yaitu SIAGA yang dibayar satu kali sebesar Rp. 100.000, SIAGA Wajib yang dibayar setiap bulan sebesar Rp. 20.000,- dan SIAGA Khusus yang dibayar kapan saja dengan setoran minimal Rp. 100.000. SIAGA Pokok dan Wajib hanya dapat ditarik ketika mereka berhenti menjadi anggota, sedangkan SIAGA Khusus dapat ditarik sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

b. Tabungan TABAH (Tabungan mudlarabah)

Tabungan yang bisa mempermudah anda dalam memenuhi kebutuhan sehari – hari karena setoran dan penarikan dapat dilakukan kapan saja dan memperoleh keuntungan bagi hasil 40 %. Menggunakan akad mudlarabah muthlaqah. Setoran Awal Rp. 10.000 dan selanjutnya minimal Rp. 2.500.

c. Tabungan SAJADAH (Simpanan berjangka wadiah atau wadi'ah berhadiah)

[83] https://maalbmtnu.com/user_web/profil_bmtnu_jatim, diakses pada tanggal 10 Februari 2026.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Memperoleh hadiah langsung tanpa diundi adalah cara pertama untuk memulai simpanan dengan keuntungan yang dapat dinikmati. menggunakan akad wadiah yat al-dhamanah dan memiliki kemampuan untuk ditarik pada waktu yang sesuai dengan ketentuan yang berlaku. [84]

d. Tabungan SAHARA ( Simpanan Haji dan Umrah)

Simpanan membantu Anda melakukan Haji dan Umrah lebih mudah dengan bagi hasil 65% tambahan untuk biaya Haji dan Umrah. Mempraktikkan Akad Mudhlarabah Muthlaqah. Setoran awal sebesar Rp. 100.000,- dan setoran tambahan sesuai kapasitas. Kecuali Udzur, setoran dan penarikan hanya dapat dilakukan saat melakukan Haji dan Umrah.

e. Tabungan SABAR (Tabungan Simpanan Lebaran)

Dengan menggunakan akad Mudhārabah Muthlaqoh, Anda dapat mempermudah memenuhi kebutuhan lebaran dengan memperoleh keuntungan bagi hasil sebesar lima lima persen dengan setoran awal sebesar 25.000 rupiah dan setoran selanjutnya sebesar 5.000 rupiah. Setoran dan penarikan hanya dapat dilakukan selama bulan Ramadhan.

f. Tabungan SIDIK FATHONAH (Simpanan pendidikan fathonah)

Simpanan untuk siswa dan orangtua siswa yang ingin meraih cita-cita pendidikan secara sempurna dengan bagi hasil 45% yang menguntungkan. Menggunakan Akad Mudlarabah Muthlaqah. Setoran

[84] https://maalbmtnu.com/user_web/profil_bmtnu_jatim, diakses pada tanggal 11 Februari 2026.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

kapan saja dan penarikan Tahun Ajaran Baru dan semesteran. Setoran awal Rp. 2.500 dan setoran selanjutnya minimal Rp. 500.

g. Tabungan TARAWI (Tabungan Ukhrawi)

Tabungan sekaligus beramal tanpa kehilangan uang tabungan, anda di sedekahkan kepada fakir miskin dan anakyatim piatu. Menggunakan akad mudlarabah munthlaqah dengan setoran awal Rp. 25.000,- dan selanjutnya minimal Rp. 5.000,- dengan bagi hasil 50 %. [85]

h. Tabungan SIBERKAH ( Simpanan berjangka medlarabah)

i. Tabungan TAMASA (Tabungan masa wisata)

**B. Penyajian Data Dan Analisis**

Penyajian data merupakan proses memaparkan hasil penelitian secara sistematis berdasarkan fakta lapangan, sedangkan analisis data merupakan proses menafsirkan dan menjelaskan data tersebut agar dapat menjawab rumusan masalah, Bagian penyajian data dalam penelitian ini bertujuan untuk menampilkan hasil yang telah diperoleh melalui pengumpulan data sesuai dengan metode dan prosedur yang diterapkan, serta disesuaikan dengan fokus penelitian dan analisis yang relevan. Pada tahap ini peneliti mencari dan mengumpulkan data secara terus menerus dengan tujuan unutk mendapatkan data yang valid dan menguji data dengan teori – teori yang sudah ada.

Dalam Skripsi ini peneliti Telah menyajikan hasil dari wawancara dengan informasi yang bersangkutan, namun penyajian data yang berhubungan

[85] https://maalbmtnu.com/user_web/profil_bmtnu_jatim, diakses pada tanggal 11 Februari 2026.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

dengan peneliti lapangan, peneliti menggunakan beberapa metode seperti interview dan observasi. Dari hasil serangkaian penelitian yang telah dilakukan dilapangan dengan diperoleh data - data yang berkaitan tentang analisis minat nasabah dalam menggunakan produk tabungan mudhārabah di BMT NU Cabang Kalisat khususnya yang sesuai dengan fokus penelitian.

**1. Implementasi Produk Tabungan Mudhārabah Dalam Menarik Minat Nasabah Pada KSPPS BMT NU Cabang Kalisat**

Implementasi produk tabungan mudhārabah pada Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Kalisat dilakukan sebagai salah satu strategi dalam menarik minat nasabah untuk menggunakan layanan keuangan syariah. Produk tabungan mudhārabah dianggap mampu memberikan daya tarik bagi masyarakat karena menggunakan prinsip bagi hasil yang sesuai dengan syariat Islam. Selain itu, sistem tersebut memberikan rasa aman dan kepercayaan kepada masyarakat dalam menyimpan dana mereka di lembaga keuangan syariah. Dalam praktiknya, pihak Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Kalisat melakukan berbagai strategi seperti sosialisasi produk, pelayanan jemput bola, serta memberikan edukasi kepada masyarakat mengenai manfaat tabungan mudhārabah sehingga masyarakat lebih memahami mekanisme produk tersebut.

Sebagian besar nasabah memiliki persepsi positif terhadap produk tabungan mudhārabah karena dinilai memberikan kemudahan, keamanan, dan keuntungan yang sesuai dengan prinsip syariah. Pelayanan yang ramah dan pendekatan kekeluargaan yang diterapkan oleh pihak BMT NU juga

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

menjadi faktor yang meningkatkan minat masyarakat untuk menabung. Hal tersebut menunjukkan bahwa kualitas pelayanan dan sistem bagi hasil memiliki pengaruh terhadap meningkatnya minat nasabah dalam menggunakan produk tabungan mudhārabah. Selain kriteria calon nasabah terdapat syarat dan ketentuan pada produk tabungan mudhārabah di BMT NU Cabang Kalisat yang harus diperhatikan oleh calon nasabah.

Sebagaimana pernyataan dari selaku kepala cabang Mohammad Rofiki di Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Kalisat,diperoleh informasi bahwa prosedur pembukaan tabungan khususnya tabungan mudhārabah tergolong mudah dan sederhana, yang mengutarakan :

> Baik untuk persyaratan cukup mudah, yang pertama sebelum membuka tabungan mudhārabah atau jenis tabungan lainnya, untuk persyaratan mengajukan tabungan mudhārabah itu perlu menyiapkan seperti fotocopy KTP, fotocopy Kartu Keluarga (KK), nama ahli waris, foto setengah badan nasabah, kemudian berkas itu semua jadikan satu lalu serahkan ke petugas yang mendatangi atau langsung dibawa ke kantor.[86]

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

Dan ada pernyataan lainnya,yang menyatakan bahwa yang diperoleh informasi bahwa prosedur pembukaan tabungan khususnya tabungan mudhārabah tergolong mudah dan sederhana, seperti pernyataan dari karyawan bagian tabungan BMT NU dari saudara Faruq Subairi :

> Baik untuk secara alur, setelah calon nasabah memahami penjelasan yang diberikan, tahap selanjutnya adalah melengkapi persyaratan administrasi yang telah ditentukan oleh pihak BMT. Persyaratan tersebut meliputi fotokopi KTP dan Kartu Keluarga (KK), foto diri setengah badan, nomor telepon aktif, serta pencantuman ahli waris.[87]

[86] Mohammad Rofiki, Wawancara, Kalisat, 6 Februari 2026.
[87] Faruq Subairi, Wawancara, Kalisat 14 Februari 2026.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Adapun syarat – syarat yang harus dipenuhi oleh calon nasabah tabungan mudhārabah yaitu :

1. Fotocopy Kartu Tanda Penduduk (KTP).
2. Fotocopy Kartu Keluarga (KK).
3. Foto calon nasabah setengah badan.
4. Nomor telepon Aktif.
5. Mencantumkan Nama ahli waris.
6. Biaya Administrasi.

Ibu Purwati selaku nasabah tabungan mudhārabah juga menjelaskan bahwa:

> Iya mba, pas saya pengajuan awal saya membawa persyaratan fotocopy ktp, fotocopy kartu keluarga, nomer telepon aktif, mencantumkan nama ahli waris, biaya administrasi.[88]

Ibu Ulfa selaku nasabah tabungan mudhārabah menjelaskan:

> Iya bener, waktu saya pengajuan, saya diminta fotocopy KTP, Fotocopy kartu keluarga, nama ahli waris, nomer telepon dek. [89]

Ibu Alfiatin selaku nasabah tabungan mudhārabah juga sama menyampaikan:

> Pas ngajuin produk tabungan mudhārabah saya dimintain persyaratan seperti fotocopy ktp, fotocopy kartu keluarga, foto setengah badan, nama ahli waris, dan juga biaya administrasi. [90]

Dapat diketahui bahwa untuk persyaratan mengajukan tabungan mudhārabah di BMT NU Cabang Kalisat yaitu, fotocopy KTP, fotocopy Kartu keluarga (KK), nama ahli waris, foto setegah badan calon nasabah, biaya adminitrasi.

Selain persyaratan untuk mengajukan tabungan mudhārabah di BMT

[88] Ibu Purwati, Wawancara, Kalisat, 16 Februari 2026.
[89] Ulfa, Wawancara, Kalisat, 16 Februari 2026.
[90] Alfiatin, Wawancara, Kalisat, 16 Februari 2026.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

NU Cabang Kalisat, terdapat beberapa ketentuan yang harus diperhatikan seperti yang telah dijelaskan oleh bapak mohammad Rofiki selaku kepala cabang BMT NU Cabang Kalisat:

> Tentu saja, dijelaskan bahwa sebelum membuka tabungan mudhārabah atau jenis tabungan lainnya, calon nasabah diwajibkan terlebih dahulu memiliki tabungan SIAGA sebagai tabungan dasar keanggotaan. Tabungan SIAGA ini menjadi syarat utama bagi setiap anggota, baik yang ingin menabung maupun melakukan pembiayaan. Prosedur pembukaan tabungan SIAGA juga relatif sama, yaitu dengan membawa fotokopi KTP dan KK serta melakukan setoran awal berupa simpanan pokok sebesar Rp100.000 dan biaya administrasi sekitar Rp10.000. Setelah memiliki tabungan SIAGA, nasabah dapat membuka berbagai jenis tabungan lain yang tersedia, termasuk tabungan mudhārabah. Pada tahap awal, dengan biaya sekitar Rp110.000 hingga Rp120.000, nasabah sudah dapat memperoleh dua jenis tabungan sekaligus, yaitu tabungan SIAGA dan tabungan yang diinginkan sesuai kebutuhan. Sementara itu, bagi nasabah yang telah memiliki tabungan SIAGA sebelumnya dan ingin membuka tabungan lain, cukup dikenakan biaya administrasi sekitar Rp5.000. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa prosedur pembukaan tabungan di Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Kalisat dirancang secara sederhana dan terjangkau, sehingga memudahkan masyarakat dalam mengakses layanan keuangan syariah.[91]

Bapak faruq selaku Petugas di tabungan mudhārabah juga menjelaskan bahwa:

> Selain itu, calon nasabah juga diwajibkan membayar biaya administrasi sebesar Rp10.000 serta setoran awal sebesar Rp110.000 yang langsung masuk sebagai saldo awal tabungan. Selanjutnya, seluruh berkas dan persyaratan yang telah dilengkapi dapat diajukan ke bagian administrasi untuk diproses. Setelah proses administrasi selesai, buku tabungan diserahkan kepada nasabah dengan kondisi saldo awal yang telah terisi sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Dengan demikian, alur pembukaan tabungan di Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Kalisat dilakukan secara terstruktur mulai dari tahap sosialisasi, pemenuhan persyaratan, hingga proses administrasi dan penyerahan buku tabungan kepada nasabah.[92]

[91] Mohammad Rofiki, Wawancara, Kalisat, 06 Februari 2026.
[92] Faruq Subairi, Wawancara, Kalisat, 14 Februari 2026.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Adapun ketentuan pada produk tabungan mudhārabah khususnya dengan akad mudhārabah di BMT NU Cabang Kalisat mengacu pada ada ketentuan yang harus dipenuhi terlebih dahulu sebelum bergabung dibagian tabungan untuk menjadi nasabah yang dapat dijemput bola, Informan ini menggunakan pendekatan sederhana dengan langsung menawarkan produk tabungan mudhārabah nya terlebih dahulu, lalu menjelaskan Pernyataan sebelumnya bahwa prosedur pembukaan tabungan mudhārabah di BMT NU Cabang Kalisat memang dirancang mudah, jelas, dan terstruktur. Jika sebelumnya dijelaskan mengenai syarat utama memiliki tabungan SIAGA, maka pernyataan dari Faruq Subairi menjelaskan lebih rinci tahapan administrasi yang harus dilakukan calon nasabah, mulai dari melengkapi dokumen persyaratan, pembayaran administrasi dan setoran awal, hingga proses pengajuan dan penyerahan buku tabungan. Hal ini menunjukkan bahwa proses pembukaan tabungan mudhārabah dilakukan secara sistematis sehingga memudahkan nasabah dalam mengakses layanan tabungan syariah. Berdasarkan Berikut salah satu dokumentasi buku produk tabungan mudhārabah.

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id




Gambar 4.2. Buku produk SIAGA dan Tabungan mudhārabah.

Implementasi tabungan mudhārabah di Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Kalisat, Teori yang sama juga terdapat pada Produk tabungan mudhārabah memiliki bagi hasil paling rendah dari pada jenis tabungan lain karena penarikannya bisa sewaktu waktu. Bagi hasil tabungan TABAH sebesar 40%. kemudian di bagikan kepada seluruh nasabah dengan berdasarkan saldo masing-masing nasabah. Oleh karena itu juga didukung dengan layanan jemput bola yang memudahkan nasabah dalam proses administrasi dan setoran tanpa harus datang ke kantor. Dengan setoran awal sekitar Rp100.000 hingga Rp110.000, nasabah dapat memperoleh tabungan SIAGA dan tabungan mudhārabah dalam waktu sekitar dua hingga tiga hari.

Jika saldo yang dimiliki nasabah tinggi maka bagi hasil yang diperoleh juga tinggi, begitupun sebaliknya jika saldo yang dimiliki nasabah rendah maka bagi hasilnya juga rendah. tetapi, tidak mengurangi presentase yang di berikan oleh BMT NU setiap bulannya. Prosedur pembuatan tabungan mudhārabah yang pertama harus menjadi anggota terlebih dahulu,

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

pertama ketika membuka tabungan, admin membuatkan tabungan anggota terlebih dahulu baru di buatkan tabungan mudhārabah, administrasi awal Rp.120.000 dengan rincian 100.000 masuk di tabungan anggota, 10.000 masuk ke saldo tabungan mudhārabah dan 10.000 yang terakhir sebagai administrasi.

Berdasarkan observasi dan wawancara dari semua informan yang berbeda dapat disimpulkan bahwa dalam produk tabungan mudhārabah dengan akad mudhārabah di BMT NU Cabang Kalisat Jember,dapat diketahui dengan beberapa tolak ukur peningkatan pendapat, peningkatan jumlah produk dan juga jumlah pelanggan.

Berikut salah satu dokumentasi peneliti ikut untuk menjemput tabungan ke nasabah bersama petugas tabungan sistem jemput bola di BMT NU kalisat Jember dapat dilihat pada gambar berikut.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ



Gambar 4.3 Peneliti melakukan observasi kepada salah satu nasabah, ikut sistem jemput bola dilapangan

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

**2. Nasabah Dapat Memahami Literasi keuangan syariah di KSPPS BMT NU Cabang Kalisat**

Literasi keuangan syariah di Cabang Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Kalisat dilaksanakan sebagai literasi keuangan yakni pengetahuan yang diperlukan untuk menerapkan konsep dan menilai risiko dengan tujuan memberdayakan individu agar dapat mengambil keputusan keuangan yang bijak guna memaksimalkan kesejahteraan mereka, baik secara pribadi maupun sosial, serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat. Sementara itu, pemahaman yang komprehensif terhadap produk dan layanan keuangan syariah, serta definisi yang jelas mengenai perbedaan antara produk dan layanan keuangan syariah dan konvensional dengan tujuan memengaruhi pengambilan keputusan individu dalam menetapkan tujuan ekonomi mereka merupakan definisi umum dari literasi keuangan syariah.

Literasi keuangan merupakan faktor kunci dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan stabilitas keuangan. Dari perspektif konsumen, literasi keuangan yang kuat mengarahkan individu pada keputusan pengeluaran yang mengutamakan kualitas. Hal ini mendorong persaingan industri yang sehat, dan persaingan mendorong inovasi dalam barang dan jasa yang ditawarkan kepada konsumen, sehingga meningkatkan persaingan bisnis karena setiap perusahaan berupaya menyediakan produk atau jasa terbaik bagi konsumen. Selain itu, literasi keuangan yang baik dapat

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

meminimalkan terjadinya keputusan yang keliru terkait isu-isu ekonomi dan keuangan yang muncul Jika dilihat.[93]

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada nasabah tabungan mudhārabah di KSPPS BMT NU Cabang Kalisat, diperoleh informasi bahwa sebelum memperoleh penjelasan mengenai produk tabungan mudhārabah dan konsep keuangan syariah, sebagian besar nasabah hanya mengetahui bahwa produk yang digunakan merupakan tabungan yang bebas riba, namun belum memahami secara rinci mengenai akad, sistem bagi hasil, maupun prinsip dasar keuangan syariah.

Sebagaimana disampaikan oleh salah satu Masyarakat / calon nasabah:

> Iya bener mbak, Sebelumnya saya hanya mengetahui bahwa menabung di BMT itu bebas riba, tetapi belum memahami bagaimana sistem bagi hasil dan akad yang digunakan.

Setelah memperoleh penjelasan secara langsung dari pihak BMT melalui komunikasi personal dan edukasi produk, nasabah mulai memahami bahwa tabungan mudhārabah menggunakan prinsip akad syariah dan sistem bagi hasil sebagai bentuk kerja sama antara nasabah dan lembaga.

Sebagaimana disampaikan kembali oleh Calon Nasabah / masyarakat :

> Setelah dijelaskan oleh petugas, saya mulai memahami bahwa tabungan ini menggunakan akad syariah dan sistem bagi hasil sehingga berbeda dengan sistem bunga.[94]

Berdasarkan hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa terjadi peningkatan pemahaman nasabah terhadap literasi keuangan syariah setelah

[93] Aisa Rukinantia, ”Peranan Literasi Keuangan Syariah Terhadap Pengelolaan Keuangan Mahasiswa” *Journal of Islamic Studies and Humanities* 6, no. 2 (2021): 90.
[94] Ibu Firoh , Wawancara, Kalisat, 19 Juni 2026.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

memperoleh edukasi dan penjelasan secara langsung dari pihak BMT. Peningkatan tersebut terlihat dari perubahan pemahaman nasabah yang sebelumnya hanya mengenal konsep bebas riba menjadi memahami mekanisme akad dan sistem bagi hasil pada produk tabungan mudhārabah. Dan juga diperoleh informasi bahwa penyampaian literasi keuangan syariah dilakukan melalui pendekatan yang sederhana, komunikatif, dan menyesuaikan dengan karakteristik masyarakat agar lebih mudah dipahami. Untuk memperkuat hasil temuan tersebut, peneliti juga melakukan wawancara tambahan kepada masyarakat sebagai informan pendukung guna mengetahui tingkat pemahaman masyarakat terhadap produk tabungan mudhārabah setelah memperoleh penjelasan secara langsung dari pihak BMT.

Sebagian Pernyataan yang disampaikan oleh salah satu informan tambahan dari kalangan pemuda diwilayah kalisat, diperoleh informasi bahwa sebelumnya informan belum memahami secara rinci mengenai konsep dan mekanisme tabungan mudhārabah. Namun, setelah memperoleh penjelasan secara langsung, informan mulai memahami prinsip tabungan berbasis syariah serta menunjukkan ketertarikan terhadap produk tersebut.

Adapun wawancara dengan Ibu Firoh yang disampaikan sebagai berikut :

> Sebelumnya saya belum mengetahui secara rinci mengenai tabungan mudhārabah dan hanya pernah mendengar dari orang lain.Setelah mendapatkan penjelasan, saya memahami bahwa tabungan ini menggunakan konsep bagi hasil dan menerapkan prinsip syariah. Saya mulai tertarik karena ingin belajar mengelola keuangan dan mempersiapkan kebutuhan dimasa depan. menurut saya,literasi dan penjelasan yang diberikan sangat penting karena dapat menumbuhkan minat masyarakat untuk mencoba produk tersebut. [95]

[95] Ibu Firoh , Wawancara, Kalisat, 19 Juni 2026.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Berdasarkan hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa penyampaian literasi keuangan syariah secara langsung memberikan peningkatan pada pemahaman masyarakat mengenai produk tabungan mudhārabah. Pendekatan yang sederhana dan mudah dipahami membantu masyarakat mengenal konsep dasar keuangan syariah segingga dapat mendorong munculnya minat untuk menggunakan produk keuangan syariah.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, peneliti menemukan bahwasannya pemahaman tersebut tercermin dari kemampuan nasabah dalam memahami konsep dasar keuangan syariah, seperti akad, sistem bagi hasil, larangan riba, serta mekanisme pengelolaan dana yang sesuai dengan prinsip syariah. Sebagaimana pernyataan dari selaku kepala cabang Mohammad Rofiki di Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Kalisat, diperoleh informasi bahwa nasabah dapat memahami literasi keuangan, yang mengutarakan:

> Tentunya berbeda – beda, penyampaian dari teman teman setiap kantor Sebagian nasabah mampu memahami penjelasan yang disampaikan dengan istilah-istilah teknis, seperti konsep akad dalam keuangan syariah. Namun, sebagian besar masyarakat yang menjadi nasabah masih tergolong awam, sehingga penjelasan yang diberikan oleh petugas lebih disederhanakan agar mudah dipahami. Dalam praktiknya, petugas lebih menekankan pada pemahaman dasar yang bersifat praktis, seperti kemudahan dalam melakukan penarikan dana kapan saja serta tidak adanya potongan tertentu dalam tabungan, yang merupakan bagian dari prinsip keuangan syariah.[96]

Berdasarkan hasil wawancara diperoleh informasi bahwa penyampaian produk tabungan mudhārabah dilakukan bersamaan dengan pemberian edukasi literasi keuangan syariah melalui penjelasan yang

[96] Muhammad Rofiki, Wawancara, Kalisat, 16 Februari 2026.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

sederhana dan mudah dipahami oleh Masyarakat. Sebagaimana dari Faruq Subairi:

> Sebagian besar masyarakat pada awalnya hanya mengetahui bahwa tabungan syariah merupakan tabungan yang bebas riba, namun belum memahami sistem bagi hasil maupun akad yang digunakan. Oleh karena itu, kami memberikan penjelasan secara langsung agar masyarakat dapat memahami konsep tersebut sebelum memutuskan menggunakan produk tabungan mudhārabah.

Hal ini dikuatkan dengan pernyataan dari Faruq Subairi bagian tabungan mudhārabah :

> Baik, kami menyampaikan Penjelasan itu dengan pendekatan kekeluargaan, seperti mekanisme bagi hasil serta penegasan bahwa produk yang ditawarkan tidak mengandung unsur riba. Hal ini bertujuan agar masyarakat dapat memahami konsep dasar keuangan syariah tanpa harus memahami istilah teknis secara mendalam. Selain itu, kegiatan penyampaian literasi keuangan syariah dilakukan melalui berbagai metode, seperti sosialisasi langsung, pendekatan door to door ke rumah-rumah nasabah, serta melalui forum-forum kegiatan masyarakat, seperti pengajian dan seminar. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa strategi penyampaian literasi keuangan syariah di Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Kalisat dilakukan secara fleksibel, sederhana, dan menyesuaikan dengan kondisi masyarakat, sehingga lebih efektif dalam meningkatkan pemahaman nasabah.[97]

Dan ada pernyataan juga dari nasabah sebagai informasi, menyatakan bahwa yang diperoleh informasi bahwa sebagaian nasabah sudah banyak mengetahui literasi keuangan, seperti pernyataan dari nasabah Purwati:

> Iya benar, petugas menyampaikan kepada saya informasi secara langsung lebih efektif karena bersifat cepat dan responsif. Karena saya sendiri meminta tidak bisa mengikuti sosialisasi atau acara dikantor dikarenakan masih ada kesibukan tetapi ibu minta untuk dijelaskan langsung disaat penjemputan tabungan, jadi lebih cepat dapat tanggap dipahami , itu juga yang membuat saya minat bergabung jadi nasabah lama. [98]

[97] Faruq Subairi, Wawancara, Kalisat, 14 Februari 2026.
[98] Ibu Purwati, Wawancara, Kalisat, 16 Februari 2026.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Dan ada dua pernyataan lagi dari nasabah lainnya sebagain informasi yang telah aktif di tabungan mudhārabah misal sekiranya ada perbedaan informasi dari satu ke satu, yaitu nasabah dari Ulfa dan Alfiatin:

Ibu Ulfa selaku nasabah tabungan mudhārabah juga sama menyampaikan:

> Iya mba, petugas menyampaikan bahwa penjelasan tersebut diberikan secara sederhana dan langsung pada saat bertemu dengan ibu sendiri , sehingga ibu mudah memahami tanpa melalui proses yang kompleks. Pendekatan ini membuat ibu lebih mudah informasi yang disampaikan dan mengambil keputusan untuk bergabung.[99]

Ibu Alfiatin selaku nasabah tabungan mudhārabah juga sama menyampaikan:

> Iyaa, langsung menyampaikan informasi kepada ibu karena saya lebih memilih penjelasan secara personal dengan didatangi langsung oleh petugas ke tempat usaha, karena dianggap tidak mengganggu aktivitas sehari-hari. Selain itu, meskipun pernah mendapatkan undangan untuk mengikuti sosialisasi, keterbatasan waktu menyebabkan ibu lebih memilih mendapatkan penjelasan secara langsung.[100]

Bedasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan pihak KSPPS BMT NU cabang kalisat serta beberapa nasabah aktif tabungan mudhārabah, diperoleh informasi bahwa implementasi produk tabungan mudhārabah telah memberikan kemudahan serta menarik minat masyarakat untuk menabung.untuk memperkuat hasil temuan tersebut, peneliti juga melakukan wawancara tambahan kepada masyarakat diwilayah kalisat sebagai informan pendukung guna mengetahui bagaimana persepsi dan tingkat ketertarikan masyarakat terhadap produk tabungan mudhārabah yang ditawarkan.

Bedasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan pihak KSPPS BMT NU cabang kalisat serta beberapa nasabah aktif tabungan mudhārabah,

[99] Ulfa, Wawancara, Kalisat, 16 Februari 2026.
[100] Alfiatin, Wawancara, Kalisat,16 Februari 2026.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

diperoleh informasi bahwa implementasi produk tabungan mudhārabah telah memberikan kemudahan serta menarik minat masyarakat untuk menabung.untuk memperkuat hasil temuan tersebut, peneliti juga melakukan wawancara tambahan kepada masyarakat diwilayah kalisat sebagai informan pendukung guna mengetahui bagaimana persepsi dan tingkat ketertarikan masyarakat terhadap produk tabungan mudhārabah yang ditawarkan.

Sebagai pernyataan yang disampaikan oleh salah satu informan tambahan dari masyarakat kalisat yang berpofesi sebagai pedagang, diperoleh penjelasan mengenai produk tabungan mudhārabah, informan belum memahami secara rinci mekanisme dan manfaat produk tersebut. Adapun Wawancara dengan Ibu Suswati ( masyarakat / calon nasabah ):

> Sebelumnya saya belum mengetahui secara jelas apa itu tabungan mudhārabah. Saya hanya mengetahui bahwa di BMT terdapat produk tabungan yang berbeda dengan bank pada umumnya, namun belum memahami bagaimana sistemnya. Setelah memperoleh penjelasan, saya mulai memahami bahwa tabungan mudhārabah menggunakan sistem kerja sama antara nasabah dan lembaga serta menerapkan sistem bagi hasil sesuai kesepakatan. Hal tersebut membuat saya tertarik karena saya ingin menyimpan hasil usaha dengan pengelolaan yang sesuai prinsip syariah dan prosedurnya juga cukup mudah. [101]

Berdasarkan hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa pemahaman masyarakat terhadap produk tabungan mudhārabah pada tahap awal masih tergolong rendah. Namun, setelah memperoleh literasi dan penjelasan secara langsung, muncul peningkatan pemahaman serta minat untuk menggunakan produk tabungan mudhārabah karena dinilai lebih sesuai dengan kebutuhan dan prinsip syariah.

[101]Ibu Suswati, Wawancara, Kalisat, 20 Juni 2026.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Dapat diketahui dari beberapa informan yang berbeda bahwa kriteria calon nasabah tabungan mudhārabah dengan akad mudhārabah ialah memiliki usaha atau penghasilan. Karena usaha atau penghasilan menjadi acuan oleh pihak BMT NU untuk memberikan kemudahan nasabah menabung tanpa harus ke kantor bisa dijemput sistem bola setiap hari dan juga sewaktu – waktu ingin mengambil uang tabungan sendiri bisa langsung diminta disaat petugas menjemputan tabungan, untuk domisili atau tempat tinggal karena BMT NU melayani masyarakat kecamatan kalisat khususnya diwilayah pasar maupun rumah terdekat di kalisat. Penjelasan yang disampaikan secara sederhana, jelas, dan dilakukan secara tatap muka dinilai lebih mudah dipahami dibandingkan melalui kegiatan sosialisasi formal.

Selain itu, pendekatan personal dengan mendatangi nasabah secara langsung juga dianggap lebih efektif karena tidak mengganggu aktivitas sehari-hari serta memberikan kemudahan bagi nasabah dalam memperoleh informasi. Dengan demikian, metode komunikasi langsung menjadi salah satu strategi yang efektif dalam meningkatkan ketertarikan dan partisipasi nasabah pada produk tabungan mudhārabah di BMT NU Cabang Kalisat.

Selain itu, strategi komunikasi yang dilakukan oleh pihak BMT bersifat adaptif dan komunikatif melalui pendekatan langsung kepada masyarakat, seperti sosialisasi, door to door, pengajian, dan komunikasi personal saat bertemu nasabah. Pendekatan tersebut dinilai efektif karena memudahkan nasabah memperoleh informasi tanpa harus mengikuti kegiatan formal yang memerlukan waktu lebih banyak. Penyampaian informasi secara

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

langsung juga memberikan kenyamanan bagi nasabah sehingga mereka lebih mudah memahami produk dan merasa tertarik untuk menggunakan layanan tabungan mudhārabah di BMT NU Cabang Kalisat.

Pernyataan tersebut juga diperkuat oleh hasil wawancara dengan informan tambahan lainnya yang menunjukkan bahwa penyampaian literasi keuangan syariah secara langsung lebih mudah di pahami dan mampu meningkatkan ketertarikan masyarakat terhadap produk tabungan mudhārabah.

Adapun wawancara yang disampaikan oleh Informan Riskawati sebagai berikut :

> Sebelumnya saya belum mengetahui mengenai tabungan mudhārabah. Saya hanya pernah mendengar istilah tabungan syariah tetapi belum memahami perbedaannya dengan tabungan biasa maupun akad yang digunakan. Setelah memperoleh penjelasan, saya mulai memahami bahwa tabungan mudhārabah menggunakan sistem bagi hasil dan dikelola berdasarkan prinsip syariah. Saya mulai tertarik karena memiliki tujuan untuk menabung biaya pendidikan anak dan produk ini dianggap dapat membantu mengelola keuangan dengan lebih baik. Informasi yang diberikan juga sangat berpengaruh terhadap minat saya untuk menabung[102].

Selain memperoleh informasi dari nasabah aktif, peneliti juga melakukan wawancara dengan masyarakat yang belum menjadi nasabah untuk mengetahui bagaimana pengaruh literasi keuangan syariah terhadap munculnya minat bergabung. Salah satu informan yaitu Ibu Anya yang sampai saat ini belum membuka tabungan, namun telah memiliki ketertarikan untuk menjadi nasabah setelah memperoleh informasi mengenai produk Tabungan Mudhārabah.

Adapun wawancara yang disampaikan oleh Informan Ibu Anya

[102] Ibu Riskawati , Wawancara, Kalisat, 20 Juni 2026.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

sebagai berikut :

> Sebelumnya saya belum terlalu memahami mengenai produk tabungan mudhārabah dan hanya mengetahui bahwa menabung di BMT berbeda dengan tabungan biasa. Setelah mendapatkan penjelasan secara langsung dari petugas mengenai sistem bagi hasil, cara menabung, serta kemudahan pelayanan yang diberikan, saya mulai memahami bahwa produk ini menggunakan prinsip syariah dan tidak menggunakan sistem bunga. Sampai saat ini saya memang belum menjadi nasabah karena masih mempertimbangkan kebutuhan dan kondisi keuangan, tetapi sudah memiliki niat dan ketertarikan untuk bergabung di kemudian hari karena menurut saya produk ini cukup membantu dan penjelasan yang diberikan mudah dipahami[103]

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu anya sebagai masyarakat yang belum bergabung menjadi nasabah, diperoleh informasi bahwa literasi keuangan syariah yang diberikan oleh pihak KSPPS BMT NU cabang kalisat mampu membentuk pemahaman awal terhadap produk tabungan mudhārabah. Meskipun informan belum melakukan pembukaan tabungan secara langsung, terdapat perubahan dari kondisi sebelumnya yang hanya mengetahui secara umum menjadi memiliki ketertarikan dan niat untuk bergabung. Hal tersebut menunjukkan bahwa integrasi literasi keuangan syariah dan penyampaian informasi produk dapat memengaruhi minat masyarakat meskipun keputusan menjadi nasabah belum dilakukan secara langsung.

Temuan penelitian menunjukkan bahwa literasi keuangan syariah tidak hanya berperan dalam meningkatkan pemahaman nasabah yang telah bergabung, tetapi juga membentuk minat awal pada masyarakat yang belum

[103] Ibu Anya, Wawancara,Kalisat, 23 juni 2026.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

menjadi nasabah. Hal tersebut terlihat dari adanya perubahan pemahaman masyarakat yang sebelumnya hanya mengetahui fungsi tabungan secara umum menjadi mulai memahami konsep tabungan berbasis syariah serta menunjukkan ketertarikan untuk bergabung. Dengan demikian, proses literasi dalam penelitian ini tidak secara langsung menghasilkan keputusan menjadi nasabah, namun menjadi tahap awal terbentuknya minat dan kepercayaan masyarakat terhadap produk Tabungan Mudhārabah.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa penyampaian informasi dan literasi keuangan syariah memiliki peran penting dalam membentuk pemahaman serta meningkatkan minat masyarakat terhadap penggunaan produk tabungan mudhārabah. Adanya penjelasan secara langsung mampu membantu nasabah memahami manfaat dan tujuan penggunaan produk sesuai kebutuhan keuangan keluarga. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa penerapan literasi keuangan syariah di BMT NU Cabang Kalisat dilakukan secara sederhana, fleksibel, dan menyesuaikan kondisi masyarakat. Strategi tersebut mampu meningkatkan pemahaman nasabah terhadap produk keuangan syariah sekaligus mendorong minat masyarakat untuk menabung dan bergabung sebagai nasabah di BMT NU Cabang Kalisat.

**3. Strategi KSPPS BMT NU Cabang Kalisat Dalam Mengintegrasikan Literasi Keuangan Syariah Dan Produk Tabungan Mudhārabah Untuk Meningkatkan Minat Nasabah.**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Sebagaimana pernyataan dari selaku kepala cabang Mohammad Rofiki di Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Kalisat,diperoleh informasi bahwa strategi dalam mengintegrasikan literasi keuangan syariah dan produk tabungan mudhārabah unutk meningkatkan minat nasabah, Yang mengutarakan :

> Petugas memberikan penjelasan dengan bahasa yang komunikatif serta disertai contoh-contoh konkret agar nasabah lebih mudah memahami materi yang disampaikan. Selain itu, dalam beberapa kegiatan sosialisasi, penyampaian informasi juga didukung dengan penggunaan media visual, seperti tampilan melalui layar proyektor, guna memperjelas pemahaman nasabah. Hal ini dilakukan karena tidak semua masyarakat dapat memahami materi hanya melalui penjelasan verbal, sehingga diperlukan media pendukung yang lebih interaktif. Lebih lanjut, pihak BMT juga menghadirkan bukti nyata dalam bentuk testimoni dari nasabah yang telah bergabung sebelumnya. Testimoni tersebut biasanya disampaikan pada sesi akhir kegiatan sebagai bentuk penguatan informasi yang telah diberikan. Pendekatan ini bertujuan untuk meningkatkan kepercayaan serta mendorong minat calon nasabah untuk bergabung dengan Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Kalisat. [104]

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

Berdasarkan Hasil wawancara dapat di sampaikan bahwa strategi penyampaian literasi keuangan syariah yang dilakukan tidak hanya melalui penjelasan teoritis, tetapi juga melalui contoh konkret, media visual, dan testimoni, sehingga lebih efektif dalam meningkatkan pemahaman dan minat masyarakat.

Hal ini dikuatkan dengan pernyataan dari Faruq Subairi bagian tabungan mudhārabah yang menyatakan :

> Penjelasan yang diberikan oleh petugas difokuskan pada aspek-aspek praktis, seperti mekanisme bagi hasil serta penegasan bahwa produk yang ditawarkan tidak mengandung unsur riba. Hal ini bertujuan agar masyarakat dapat memahami konsep dasar keuangan syariah tanpa

[104] Muhammad Rofiki, Wawancara, Kalisat, 16 Februari 2026.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

> harus memahami istilah teknis secara mendalam. Selain itu, kegiatan penyampaian literasi keuangan syariah dilakukan melalui berbagai metode, seperti sosialisasi langsung, pendekatan door to door ke rumah-rumah nasabah, serta melalui forum-forum kegiatan masyarakat, seperti pengajian dan seminar.[105]

Berdasarkan hasil wawancara dengan bagian tabungan Faruq Subairi disampaikan bahwa menunjukkan integrasi literasi keuangan syariah dengan produk tabungan mudhārabah di Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Kalisat dilakukan melalui penyampaian informasi yang bersifat praktis dan mudah dipahami. Edukasi yang diberikan tidak hanya menjelaskan produk tabungan, tetapi juga mengaitkannya dengan prinsip dasar keuangan syariah, seperti mekanisme bagi hasil serta penegasan bahwa produk tersebut bebas dari unsur riba. Dengan demikian, nasabah dapat memahami konsep syariah sekaligus manfaat produk tanpa harus mendalami istilah teknis yang kompleks.

Selain itu, integrasi tersebut diwujudkan melalui berbagai metode penyampaian, seperti sosialisasi langsung, pendekatan door to door, serta pemanfaatan kegiatan masyarakat seperti pengajian dan seminar. Pendekatan ini memungkinkan literasi keuangan syariah disampaikan secara lebih luas dan kontekstual, sehingga masyarakat tidak hanya mengenal konsep syariah secara teoritis, tetapi juga memahami penerapannya dalam produk tabungan mudhārabah. Strategi ini pada akhirnya berperan dalam meningkatkan pemahaman, kepercayaan, dan minat nasabah terhadap produk yang

[105] Faruq Subairi, Wawancara, Kalisat, 14 Februari 2026.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

ditawarkan. Dan ada pernyataan juga dari nasabah sebagai informasi, menyatakan bahwa, seperti pernyataan dari nasabah Purwati:

> Iya, selain itu mereka juga sering menjelaskan dalam kegiatan seperti pengajian, jadi tidak hanya soal produk, tetapi juga tentang pentingnya mengelola keuangan secara syariah.[106]

Dan Ulfa juga menyampaikan pernyataan :

> Benar, jadi dari situ kita bisa memahami bahwa menabung di sana bukan hanya untuk menyimpan uang, tetapi juga sesuai dengan prinsip Islam.[107]

Dan Alfiatin juga memberikan penyampaian pernyataan :

> iya benar seperti itu, Karena itu saya merasa lebih yakin untuk bergabung, karena literasi keuangan syariahnya disampaikan bersamaan dengan produk tabungan mudhārabah. [108]

Berdasarkan Hasil wawancara dengan beberapa nasabah, dapat disampaikan bahwa integrasi literasi keuangan syariah dengan produk tabungan mudhārabah di BMT NU Cabang Kalisat telah berjalan secara efektif melalui berbagai kegiatan edukatif, seperti pengajian dan sosialisasi. Penyampaian literasi tidak hanya berfokus pada penjelasan produk, tetapi juga menekankan pentingnya pengelolaan keuangan berdasarkan prinsip syariah, sehingga nasabah memperoleh pemahaman yang lebih komprehensif.

Hal ini menunjukkan bahwa nasabah tidak hanya memahami tabungan mudhārabah sebagai sarana penyimpanan dana, tetapi juga sebagai bagian dari praktik keuangan yang sesuai dengan prinsip Islam. Integrasi antara edukasi keuangan syariah dan penjelasan produk tersebut memberikan dampak positif terhadap peningkatan keyakinan nasabah, yang pada akhirnya

[106] Purwati, Wawancara, Kalisat, 16 Februari 2026.
[107] Ulfa, Wawancara, Kalisat, 16 Februari 2026.
[108] Alfiatin, Wawancara, Kalisat, 16 Februari 2026.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

mendorong keputusan untuk bergabung dan menggunakan produk tabungan mudhārabah.

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil wawancara dan observasi dengan lima informan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa strategi BMT NU Cabang Kalisat dalam mengintegrasikan literasi keuangan syariah dengan produk tabungan mudhārabah dilakukan melalui pendekatan edukatif dan komunikatif. Penyampaian informasi tidak hanya menjelaskan produk tabungan mudhārabah, tetapi juga disertai pemahaman mengenai prinsip-prinsip keuangan syariah, seperti sistem bagi hasil dan larangan riba. Strategi tersebut dilakukan dengan menggunakan bahasa yang sederhana, contoh konkret, media visual, serta testimoni nasabah agar masyarakat lebih mudah memahami informasi yang diberikan.

Selain itu, integrasi literasi keuangan syariah juga dilakukan melalui berbagai kegiatan sosial dan keagamaan, seperti sosialisasi langsung, pendekatan door to door, pengajian, dan seminar. Pendekatan tersebut dinilai efektif karena mampu mendekatkan lembaga dengan masyarakat serta memberikan pemahaman yang lebih praktis mengenai pentingnya pengelolaan keuangan sesuai prinsip Islam. Dengan demikian, masyarakat tidak hanya memahami fungsi tabungan sebagai tempat menyimpan dana, tetapi juga memahami nilai-nilai syariah yang diterapkan dalam produk tabungan mudhārabah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi integrasi tersebut memberikan pengaruh positif terhadap meningkatnya pemahaman, kepercayaan, dan minat nasabah untuk bergabung di BMT NU Cabang

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Kalisat. Nasabah merasa lebih yakin menggunakan produk tabungan mudhārabah karena memperoleh penjelasan yang mudah dipahami dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Oleh karena itu, integrasi antara literasi keuangan syariah dan produk tabungan mudhārabah menjadi salah satu strategi yang efektif dalam meningkatkan minat nasabah.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang telah dipaparkan, dapat dianalisis bahwa strategi integrasi yang dilakukan KSPPS BMT NU Cabang Kalisat berhasil meningkatkan inklusi (minat dan partisipasi menabung), namun peningkatan literasi baru menyentuh tingkat basic/dasar (mengetahui halal-haram dan bagi hasil). Hal ini dikarenakan masyarakat mikro lebih mengutamakan aspek fungsional (kemudahan ambil uang dan faktor kedekatan emosional/ pendekatan jemput bola) daripada aspek teoretis akademis keuangan syariah. Dengan demikian, kedekatan kultural dan kemudahan layanan fisik terbukti lebih efektif menggerakkan perilaku ekonomi masyarakat pedesaan dibandingkan pemahaman doktriner mengenai akad-akad keuangan itu sendiri.

## C. Pembahasan Temuan

Setelah memperoleh data dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi, data kemudian telah disajikan dengan analisa melalui pembahasan temuan.peneliti sudah mengolah data dan membahas tentang Implementasi Produk Tabungan Mudhārabah Dalam Menarik Minat Nasabah Pada BMT NU Cabang Kalisat**.** Implementasi Akad Mudhārabah dalam Produk Tabungan Mudhārabah di BMT NU Cabang Kalisat Jember, BMT

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

merupakan lembaga keuangan mikro yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dan didirikan pada tahun 2015. Pengamatan wawancara dilakukan dengan mengumpulkan data mengenai mekanisme produk tabungan mudhārabah di BMT NU Cabang Kalisat Jember.

Berikut merupakan penjelasan yang dibahas dengan teori – teori yang telah dijadikan landasan oleh peneliti dalam penelitian ini.

**1. Implementasi Produk Tabungan Mudhārabah Dalam Menarik Minat Nasabah Pada KSPPS BMT NU Cabang Kalisat**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Kalisat mengimplementasikan produk Tabungan Mudhārabah sebagai salah satu produk unggulan dalam menarik minat nasabah. Mekanisme Implementasi produk Tabungan mudhārabah di BMT NU Cabang Kalisat menggunakan akad mudhārabah muthlaqah, di mana nasabah berperan sebagai pemilik modal (shahibul maal), sedangkan lembaga keuangan bertindak sebagai pengelola dana (mudharib). Akad mudhārabah merupakan salah satu konsep yang banyak diterapkan oleh lembaga keuangan syariah dalam pengelolaan produk tabungan. Husnaini & Rohman menjelaskan bahwa tabungan mudhārabah merupakan bentuk simpanan yang penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu sesuai dengan kesepakatan yang telah ditetapkan bersama. Sejalan dengan mekanisme akad mudhārabah muthlaqah, BMT NU Cabang Kalisat memiliki kewenangan untuk mengelola dan memanfaatkan dana yang dipercayakan oleh shahibul maal, dikembangkan pada berbagai sektor

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

usaha produktif tanpa pembatasan jenis usaha maupun jangka waktu pengelolaan.[109]

Adapun mekanisme tabungan mudhārabah meliputi:

a. Pengelolaan dana: Lembaga keuangan syariah diberikan kewenangan untuk mengelola dana yang dihimpun dari nasabah, sepanjang penyaluran dan investasinya dilakukan pada sektor usaha yang sejalan dengan prinsipprinsip syariah.
b. Prosedur pembukaan rekening: Nasabah diwajibkan memenuhi ketentuan administratif, antara lain menyerahkan identitas diri berupa KTP, mengisi formulir pendaftaran, serta menyatakan persetujuan terhadap akad mudhārabah melalui proses ijab dan qabul.
c. Setoran awal dan setoran lanjutan: Pembukaan rekening tabungan dapat dilakukan dengan setoran awal minimal sebesar Rp10.000, disertai kemudahan bagi nasabah untuk melakukan setoran tambahan tanpa ketentuan jumlah minimal.
d. Kemudahan penarikan dana: Dana yang tersimpan dalam produk TABAH dapat ditarik sewaktu-waktu sesuai dengan kebutuhan nasabah, sehingga memberikan fleksibilitas dan kemudahan dalam mengakses simpanan.

Tabungan mudhārabah menjadi salah satu produk unggulan di Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Kalisat karena memiliki

[109] Nur Alwi Muhammad & Muhammad Kanzul Fikri, "Implementasi Akad Mudhārabah dalam Produk TABAH (Tabungan Mudhārabah) di KSPPS BMT NU Cabang Genteng Banyuwangi," *International Conference on Humanity Education and Social* 5, no. 1 (2026): 7-8.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

jumlah peminat yang jauh lebih tinggi dari produk tabungan lainnya. Penerapan produk Tabungan mudhārabah telah sesuai dengan rukun-rukun dan prinsip syariah yang berlaku dalam akad mudhārabah. Sehingga, dapat disimpulkan bahwa Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Kalisat sejalan dengan pedoman baik Al-Qur'an dan hadist dalam pelaksanaan mekanismenya (Yusmita). Dengan demikian, penelitian ini memberikan kontribusi kebaruan dalam pengembangan praktik keuangan mikro syariah berbasis komunitas. Berdasarkan fatwa DSN-MUI No.07/DSN-MUI/IV/2000, definisi mudhārabah adalah pembiayaan yang disalurkan oleh lembaga keuangan syariah kepada pihak lain untuk membuka suatu usaha yang produktif. Dalam pembiayaan ini posisi lembaga keuangan sebagai pemilik dana dan membiayai 100% atas usaha pengelola, sedangkan posisi pengelola sebagai mudharib.[110]

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

Menurut Ascarya, tabungan Mudhārabah adalah produk dari bank yang menawarkan rekening tabungan sebagai investasi yang menggunakan prinsip bagi hasil yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Mudhārabah ialah bentuk akad, perjanjian atau kontrak antara dua belah pihak atau lebih untuk melakukan kerja sama melakukan suatu usaha agar mendapatkan pendapatan atau keuntungan. [111] Mudharib, setelah menerima dukungan pendanaan dari bank, membeli sejumlah atau senilai

[110] Neni Hardiati dan Fitriani, "Prinsip Pembiayaan Akad Mudhārabah di Lembaga Keuangan Syariah" *Jurnal Holisti Analisis Nexus* 1, no.5 (2024): 103.

[111] Rizal Ancu, Asriani & Lince Bulutoding "Implementasi Akad Mudhārabah Dalam Perbankan Syariah" *Jurnal Ilmu Manajemen, Ekonomi Dan Kewirausahaan: Makassar* 5, no. 1 (2025): 12-18.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

tertentu dari barang yang sangat spesifik dari seorang penjual dan menjualnya kepada pihak ketiga dengan suatu laba.

a. *Direct Marketing* (Pemasaran Langsung) Pemasaran langsung adalah jenis pemasaran di mana target pasar didekati dengan cara yang memungkinkan proses komunikasi dua arah.[112]

*Public Relation* ( Hubungan Masyarakat ) menawarkan barang atau jasa kepada komunitas secara sistematis dan langsung disebut hubungan masyarakat.[113]

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi lapangan menunjukkan bahwasanya Penjelasan yang telah dipaparkan di atas merupakan kajian secara teoritis dan fakta lapangan,ada beberapa teori yang sudah dalam kajian teori pengelola produk tabungan mudhārabah yang perlu diperhatikan dan seharusnya. Implementasi akad mudhārabah dalam Perbankan Syariah telah menjadi salah satu kegiatan perkembangan ekonomi rakyat. Mudhārabah merupakan salah satu tonggak ekonomi syariah yang mewakili prinsip Islam untuk mewujudkan keadilan masyarakat melalui sistem bagi hasil. Kontrak mudhārabah digunakan dalam Perbankan Syariah untuk tujuan dagang jangka pendek dan untuk suatu kongsi khusus Kontrak tersebut seperti jual beli barang yang menunjukkan sifat dagang dari kontrak ini.

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

[112] Didin Burhanuddin Rabbani, *Komunikasi Pemasaran* (Sumatera Barat: PT.Global Eksekutif Teknologi, 2022): 81-84.

[113] M. Anang Firmansyah, *Komunikasi Pemasaran* (Pasuruan: CV. Penerbit Qiara Media, 2019): 62- 63.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Nora Pusvita Sari, Fadilla, dan Havis Aravik mengenai penerapan akad mudhārabah pada produk tabungan. Penelitian tersebut menjelaskan bahwa akad mudhārabah muthlaqah diterapkan melalui kerja sama antara shahibul maal dan mudharib, di mana lembaga keuangan diberikan kewenangan dalam mengelola dana selama tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Kesamaan dengan penelitian ini terlihat pada penerapan akad mudhārabah dalam produk tabungan yang bertujuan menarik minat masyarakat melalui sistem bagi hasil dan pengelolaan dana yang sesuai prinsip syariah. Dalam penelitian ini, produk TABAH di BMT NU Cabang Kalisat juga menggunakan akad mudhārabah muthlaqah dengan memberikan kemudahan layanan, fleksibilitas transaksi, serta pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang telah disepakati. [114]

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil wawancara dan observasi dengan lima informan sebelumnya, dapat dianalisis bahwa dapat menyimpulkan semua hasil wawancara maupun data-data yang didapatkan, bahwa Produk tabungan mudhrabah tidak ada pembatasan bagi BMT NU selaku pengelola dana dalam menggunakan modal dari nasabah dan anggota produk tabungan mudhārabah tidak memberikan persyaratan apapun kepada BMT NU dalam melakukan perniagaan atau suatu usaha yang dilakukan, pembagian dari modal yang dikelola oleh pihak BMT NU

[114] Nora Pusvita Sari, Fadilla & Havis Aravik, "Penerapan Akad Mudhārabah Pada Produk Tabungan Di PT. Bank Syariah Mandiri KC Prabumulih," *Ekonomica Sharia: Jurnal Pemikiran Dan Pengembangan Ekonomi Syariah* 6, no. 2 (2021): 211.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

keuntungannya dibagi dua dengan persentase 60% dan 40%. Temuan lain juga didapat pada Implementasi akad Mudhārabah Muthlaqah dimana dalam hal ini menajadi kerja sama yang sifatnya kebebasan kepada pihak pengelola artiya nasabah tidak menentukan prihal usahanya.

Teori terkait dengan alur juga di jelaskan di kerangka teori seperti dari skema di atas menjelaskan bahwa dalam mudhārabah muthlaqah tidak ada pembatasan bagi mudharib atau pengelola dana, dalam mengunakan dana yang dihimpun, shaibul mall atau pemilik modal tidak memberikan persaratan apapun kepada mudharib mengenai perniagaan atau suatu usaha yang dilakukan oleh mudharib atau pengelola dana, dari penerapan mudhārabah muthlaqah ini di kembangkan produk tabungan mudarabah.[115] Teori dan data hasil penelitian dalam hal ini, BMT NU Jawa Timur Cabang Kalisat sebagai pengelola dana dan nasabah sebagai pemilik dana, dimana nasabah memberikan hak sepenuhnya atas pengelolaan dana tersebut kepada BMT NU Jawa Timur Cabang kalisat , dan nasabah memperoleh nisbah dari pendapatan yang diperoleh BMT NU Jawa Timur Cabang kalisat.

**2. Nasabah Dapat Memahami Literasi keuangan syariah di KSPPS BMT NU Cabang Kalisat**

[115] Supriyadi & Moh Zaki, "Implementasi Akad Mudhārabah Muthlaqah Dalam Produk Tabah Terhadap Minat Nasabah Di KSPPS BMT NU Cabang Pragaan," *Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Manajemen Perbankan Syariah Institut Dirosat Islamiyah Al-Amien Prenduan* 5, no. 1 (2024): 115-117.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Berdasarkan hasil data temuan peneliti, wawancara dengan nasabah, ditemukan bahwa tingkat literasi keuangan syariah masih tergolong rendah. Sebagian besar nasabah hanya memahami bahwa produk yang digunakan adalah " Bebas Riba" , namun belum memahami secara detail mengenai akad, sistem bagi hasil ,serta resiko dalam produ tersebut.

Menurut Yulianto, secara konseptual, literasi keuangan syariah didefinisikan sebagai kemampuan seseorang untuk menggunakan pengetahuan, keterampilan, dan sikap keuangannya dalam mengelola sumber daya keuangan sesuai menurut syariat islam. Dalam *Theory of Planned Behavior* (TPB) literasi keuangan syariah merupakan pengetahuan atau pemahaman mengenai pengelolaan keuangan syariah, yang dalam hal ini melibatkan Perbankan Syariah. Salah satu penyebab rendahnya pemahaman Perbankan Syariah adalah kurangnya sosialisasi prinsip-prinsip dan sistem ekonomi Perbankan Syariah oleh (LKMS)..[116]

Menurut Chen dan Volpe, Hal-hal dasar yang harus dipahami dalam pengetahuan seseorang mengenai literasi keuangan yang baik adalah mencakup empat hal, yang pertama Pengetahuan Umum Keuangan; yang termasuk didalam pengetahuan umum keuangan disini dan terdapat 3 aspek literasi keuangan yang perlu diperhatikan dalam pendidikan ekonomi. Ketiga aspek tersebut meliputi memahami dasar-dasar keuangan,

[116] Dhea Indah Puji Lestari & Susi Retna Cahyaningtyas, "Pengaruh Literasi Keuangan Syariah, Pengetahuan, Religiusitas, Dan Uang Saku Terhadap Minat Mahasiswa Menjadi Nasabah Pada Bank Syariah," *RISMA: Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi* 3 no. 3, 2023): 73.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

mengendalikan utang dan tabungan, serta memahami risiko yang ditimbulkan. [117] Literasi keuangan berpengaruh terhadap kemampuan seseorang dalam mengambil keputusan keuangan.hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi literasi seseorang, maka semakin baik pula keputusan yang di ambil terkait penggunaan produk keuangan.

Dalam kerangka syariah, Literasi keuangan syariah merujuk pada keterampilan individu dalam mengelola sumber daya keuangan yang sejalan dengan prinsip Islam. Literasi keuangan syariah menjadi konsep penting yang harus dipahami setiap muslim sebagai upaya menjaga keimanan meraka. Pemahaman ini menyadarkan pentingnya menggunakan layanan keuangan syariah. Hal ini membentuk aktivitas ekonomi yang sesuai dengan aturan bermuamalah.[118]

Tantangan utama yang menyebabkan rendahnya literasi keuangan syariah antara lain:

- Kurangnya edukasi keuangan syariah dalam sistem pendidikan formal.
- Minimnya media edukatif yang mudah diakses dan dipahami oleh masyarakat umum.
- Citra bahwa keuangan syariah hanya "bungkus Islami" dari produk konvensional.
- Keterbatasan tenaga pendidik dan penyuluh yang paham secara

[117] Nur Fadila Siti Nur Azizah, et al., "Integrasi Literasi Keuangan Dalam Pembelajaran Ekonomi: Strategi Dan Dampak Terhadap Pengambilan Keputusan Finansial" *Jurnal Multidisiplin Ilmu Sosial* 9, no. 2 (2025): 5-6.

[118] Azdina Nuraini, Hilda Monoarfa & Juliana, "Perkembangan Studi Literasi Keuangan Syariah: Analisis Bibliometrik," *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Islam* 12, no. 1 (2024): 5-18.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

mendalam mengenai fiqh muamalah.

Hasil Penelitian ini sejalan dengan penelitian dari Afvan Aquino, Idel Waldelmi, Wita Dwika Listihana,yang menyatakan bahwasannya literasi keuangan syariah tidak hanya berfungsi sebagai pengetahuan dasar mengenai hukum Islam dalam transaksi keuangan, tetapi juga menjadi strategi edukasi untuk memperkenalkan produk tabungan mudhārabah kepada masyarakat. Produk tabungan mudhārabah yang menggunakan sistem bagi hasil dianggap sebagai alternatif yang sesuai dengan prinsip syariah karena terhindar dari unsur riba. Keterkaitan antara kedua penelitian tersebut terletak pada peran literasi keuangan syariah sebagai faktor utama dalam meningkatkan ketertarikan masyarakat terhadap produk lembaga keuangan syariah. Dengan demikian, edukasi dan sosialisasi mengenai keuangan syariah menjadi langkah penting dalam membangun kepercayaan serta loyalitas nasabah terhadap lembaga keuangan syariah. [119] Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa rendahnya literasi keuangan syariah menjadi salah satu faktor utama yang mempengaruhi minat nasabah terhadap produk tabungan mudhārabah.

Berdasarkan hasil wawancara dan analisis yang telah dilakukan, peneliti menemukan bahwa, proses peningkatan minat nasabah berlangsung secara bertahap. Masyarakat yang belum bergabung cenderung membutuhkan pemahaman dan pendekatan secara langsung

[119] Afvan Aquino, Idel Waldelmi & Wita Dwika Listihana, "Analisis Literasi Keuangan Syariah Tentang Riba Pada Anggota BMT/Koperasi Syariah" *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 8, no. 2 (2022): 1782.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

sebelum mengambil keputusan menjadi nasabah. Sedangkan pada nasabah yang telah bergabung dan tetap aktif, literasi keuangan syariah berperan dalam memperkuat pemahaman, meningkatkan rasa percaya, dan mempertahankan penggunaan produk tabungan mudhārabah secara berkelanjutan.

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil wawancara dan observasi dengan lima informan sebelumnya, dapat dianalisis bahwa dapat menyimpulkan bahwa tingkat literasi keuangan syariah nasabah di BMT NU Cabang Kalisat masih tergolong rendah. Sebagian besar nasabah hanya memahami konsep dasar bahwa produk syariah bersifat "Bebas Riba", namun belum memiliki pemahaman yang memadai mengenai akad, mekanisme bagi hasil, serta risiko dalam produk tabungan mudhārabah. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa pemahaman masyarakat terhadap keuangan syariah masih bersifat umum dan belum menyentuh aspek teknis maupun prinsip fiqh muamalah secara mendalam. Rendahnya literasi ini dipengaruhi oleh kurangnya edukasi dan sosialisasi mengenai sistem keuangan syariah, minimnya media pembelajaran yang mudah dipahami masyarakat, serta masih adanya anggapan bahwa lembaga keuangan syariah hanya merupakan bentuk lain dari sistem konvensional dengan label Islami.

Temuan penelitian ini juga menunjukkan bahwa literasi keuangan syariah memiliki peran penting dalam membentuk minat dan keputusan nasabah dalam menggunakan produk tabungan mudhārabah. Semakin baik

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

pemahaman nasabah mengenai prinsip dan manfaat keuangan syariah, maka semakin tinggi pula tingkat kepercayaan dan ketertarikan mereka terhadap produk yang ditawarkan oleh lembaga keuangan syariah. Oleh karena itu, peningkatan edukasi dan sosialisasi keuangan syariah perlu dilakukan secara berkelanjutan agar masyarakat memiliki pemahaman yang lebih baik sehingga dapat meningkatkan minat, kepercayaan, dan loyalitas nasabah terhadap lembaga keuangan syariah.

**3. Strategi Integrasi literasi keuangan syariah dan produk TABAH dalam meningkatkan minat nasabah KSPPS BMT NU Cabang Kalisat**

Berdasarkan data yang diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi, dapat diketahui bahwa Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Kalisat menerapkan strategi integrasi antara literasi keuangan syariah dan produk tabungan mudhārabah sebagai upaya untuk meningkatkan minat nasabah. Integrasi literasi keuangan dalam pendidikan ekonomi merupakan langkah nyata untuk mengajarkan aspek-aspek penting pengelolaan keuangan, seperti pemahaman dasar tentang keuangan, cara mengelola utang dan tabungan, serta kesadaran risiko.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Chen dan Volpe, ketiga aspek tersebut merupakan landasan untuk membentuk perilaku keuangan yang sehat, yang sebaiknya diajarkan sejak dini.

Menurut Shaffer dan Zhang dalam Ali Hasan mengungkapkan bahwa terdapat dua program One to one marketing, di dalam strategi ini,

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

pihak BMT NU juga menggunakan strategi ini secara individual yaitu, Personalization terjadi ketika perusahaan memutuskan bauran pemasaran itu pantas untuk individu yang umumnya didasarkan pada data pelanggan yang telah diketahui dan dikumpulkan sebelumnya. Efektif tidaknya personalisasi marketing terletak akurasi analisisdata pelanggan dalam memprediksi respon pelanggan terhadap harga dan promosi atau komunikasi online atau offline, kegiatan personalization dapat diaplikasikan kepada pemenuhan kebutuhan setiap tamunya secara individual. Customization terjadi ketika pelanggan secara menentukan satu atau lebih elemen dari bauran pemasaran. Potensi keuntungan kustomisasi yang nyata adalah kepuasan pelanggan lebih tinggi, profibilitas, dan dampak kustomisasi jangka panjang lebih baik.

Jadi Menurut Pappers dan Rogers dalam Vanessa menyebutkan bahwa one to one marketing atau pendekatan secara individual merupakan program yang ditujukan pada pemenuhan kebutuhan yang dimiliki oleh pelanggan unik dan secara individual/peroranga.[120]

Maemunah, mengatakan bahwa di dunia modern yang terus berubah, literasi keuangan menjadi sangat penting. Literasi keuangan membantu individu memahami hak dan kewajiban keuangannya, serta membentuk kebiasaan dalam mengelola keuangan dengan baik. Otoritas Jasa Keuangan mendefinisikan literasi keuangan sebagai suatu proses yang bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan kesadaran

[120] Fauzan, *Manajemen Pemasaran Syariah* (Yogyakarta: BILDUNG, 2019): 38.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

masyarakat agar dapat mengelola keuangan secara efektif dan berintegritas. pengintegrasian literasi keuangan dalam pembelajaran ekonomi juga membantu siswa mengembangkan kemampuan berpikir kritis dan analitis terhadap permasalahan keuangan di masyarakat.[121] Strategi ini dilakukan karena masih rendahnya pemahaman masyarakat terhadap konsep keuangan syariah, sehingga diperlukan pendekatan yang tidak hanya berfokus pada promosi produk, tetapi juga pada peningkatan pemahaman masyarakat. Dalam pelaksanaannya, pihak BMT menggabungkan kegiatan edukasi dengan penjelasan langsung mengenai produk tabungan mudhārabah, sehingga masyarakat tidak hanya mengetahui teori, tetapi juga memahami penerapannya dalam kehidupan sehari-hari.[122] Dengan adanya integrasi antara edukasi dan produk, maka nasabah tidak hanya mengetahui produk, tetapi juga memahami manfaat dan mekanisme yang digunakan. Secara teori, literasi keuangan syariah tidak hanya terbatas pada pengetahuan dasar, tetapi juga mencakup pemahaman mendalam terhadap perbedaan sistem bunga dan bagi hasil. Banyak masyarakat masih menganggap keduanya sama, padahal secara konsep sangat berbeda.[123]

Penelitian ini sejalan dengan penelitian dengan penelitian yang

[121] Nur Fadila Siti Nur Azizah, et.al., ‘‘Integrasi Literasi Keuangan Dalam Pembelajaran Ekonomi: Strategi Dan Dampak Terhadap Pengambilan Keputusan Finansial” *Jurnal Multidisiplin Ilmu Sosial* 9, no. 2 (2025): 1-2.

[122] Achmad Hasan Hasyim, ”Literasi Keuangan Syariah dan Akses Keuangan Syariah pada UMKM: Studi Literatur, *JURNAL AL-INTIFAQ* 5, no. 2 (2025): 14.

[123] Farhan Ramdhani Istianandar**, “**Literasi Keuangan Syariah dalam Memahami Perbedaan Mekanisme Imbal Hasil Antara Bunga dan Bagi Hasil,” *Jurnal Ilmiah M-Progress* 16, no. 1 (2026): 37.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

dilakukan oleh Iis Fatmawati, Himmatul Aliyah, dan Mufaizin yang berjudul "Pengaruh Strategi Pemasaran Produk TABAH (Tabungan Mudhārabah) terhadap Minat Nasabah di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Socah Bangkalan". Penelitian tersebut menyatakan bahwa strategi pemasaran produk tabungan mudhārabah berpengaruh dalam meningkatkan minat nasabah terhadap produk tabungan mudhārabah. Keterkaitan kedua penelitian tersebut terletak pada pentingnya strategi pendekatan kepada masyarakat dalam meningkatkan ketertarikan nasabah terhadap produk syariah. Perbedaannya, penelitian sebelumnya lebih menitikberatkan pada strategi pemasaran produk, sedangkan penelitian ini menambahkan unsur literasi keuangan syariah sebagai bagian dari strategi integrasi. Dengan demikian, penelitian ini memperkuat bahwa keberhasilan meningkatkan minat nasabah tidak hanya dipengaruhi oleh promosi produk, tetapi juga oleh pemahaman masyarakat terhadap konsep dan prinsip keuangan syariah yang diterapkan dalam produk tabungan mudhārabah.[124]

Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa literasi keuangan syariah memiliki pengaruh positif terhadap keputusan menggunakan produk mudhārabah. Strategi harus menguraikan serangkaian prioritas penting, Sangat penting untuk menetapkan prioritas nasional yang terfokus untuk memastikan bahwa kesenjangan strategis diatasi dengan sumber

[124] Iis Fatmawati, Himmatul Aliyah & Mufaizin, "Pengaruh Strategi Pemasaran Produk Tabah (Tabungan Mudhārabah) Terhadap Minat Nasabah Di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cab. Socah Bangkalan," *Jurnal Ekonomi Syariah*, 2, no. 2 (2023): 1-2.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

daya yang memadai.[125]

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil wawancara dan observasi dengan lima informan sebelumnya, dapat dianalisis bahwa dapat menyimpulkan semua hasil wawancara maupun data-data yang didapatkan, Pendekatan ini memberikan kesempatan bagi masyarakat untuk bertanya secara langsung mengenai produk tabungan mudhārabah, sehingga informasi yang diterima menjadi lebih jelas dan tidak menimbulkan kesalahpahaman. Secara keseluruhan, strategi integrasi antara literasi keuangan syariah dan produk TABAH memberikan dampak yang cukup positif terhadap minat nasabah. Hal ini terlihat dari meningkatnya pemahaman masyarakat, tumbuhnya kepercayaan terhadap lembaga, serta adanya ketertarikan untuk menggunakan produk TABAH.

Integrasi Edukasi saat Akad, Petugas tidak hanya melayani administrasi tanda tangan, tetapi wajib menjelaskan visualisasi skema bagi hasil 40% vs 60% agar nasabah paham bedanya dengan bunga bank.
Integrasi Materi Literasi dalam Sistem Jemput Bola: Memanfaatkan momentum kunjungan harian ke pasar/rumah nasabah untuk melakukan One-to-One Marketing berbasis edukasi santai (komunikasi personal).

Meskipun demikian, masih terdapat kendala berupa rendahnya tingkat literasi keuangan syariah pada sebagian masyarakat, sehingga diperlukan upaya yang lebih intensif dalam memberikan edukasi. Dengan

[125] Nur Hidayah, *Literasi Keuangan Syariah Teori dan Praktik di Indonesia* (Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2023), 1-16.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

demikian, dapat dipahami bahwa keberhasilan strategi ini tidak hanya ditentukan oleh produk yang ditawarkan, tetapi juga oleh bagaimana produk tersebut dipahami dan diperkenalkan kepada masyarakat.

Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa integrasi literasi keuangan syariah dan produk TABAH tidak hanya berfungsi sebagai strategi pemasaran, tetapi juga sebagai proses edukasi yang membentuk perjalanan keputusan masyarakat, mulai dari munculnya ketertarikan pada masyarakat yang belum bergabung, berkembang menjadi keputusan menjadi nasabah, hingga terbentuknya kepercayaan yang mendorong nasabah tetap aktif menggunakan produk.

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

# BAB V

# PENUTUP

## A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Integrasi Literasi Keuangan Syariah dan Produk Tabungan Mudhārabah sebagai Strategi Peningkatan Minat Nasabah pada KSPPS BMT NU Cabang Kalisat, diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Implementasi produk Tabungan Mudhārabah di KSPPS BMT NU Cabang Kalisat telah berjalan dengan baik dan mampu menarik minat masyarakat. Hal ini didukung oleh penerapan akad *mudhārabah*, kemudahan prosedur, fleksibilitas transaksi, serta pelayanan *jemput bola* yang memudahkan masyarakat dalam mengakses layanan keuangan syariah.
2. Literasi keuangan syariah berperan dalam membentuk minat dan keputusan masyarakat terhadap produk TABAH. Pada masyarakat yang belum bergabung, literasi membantu membangun pemahaman, kepercayaan, dan ketertarikan untuk menjadi nasabah. Sedangkan pada masyarakat yang telah menjadi nasabah dan tetap aktif, literasi memperkuat pemahaman terhadap prinsip syariah serta meningkatkan keyakinan dalam menggunakan produk.
3. Strategi integrasi literasi keuangan syariah dan produk Tabungan Mudhārabah terbukti efektif dalam meningkatkan minat nasabah. Melalui edukasi, sosialisasi, komunikasi personal, dan pelayanan yang dekat dengan masyarakat, strategi ini tidak hanya mendorong masyarakat untuk bergabung tetapi juga mempertahankan kepercayaan serta keberlanjutan penggunaan produk oleh nasabah aktif.

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

## B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh, peneliti bermaksud untuk memberikan saran yang diharapkan dapat membangun dan sebagai bentuk pembelajaran bersama, berikut saran yang diberikan :

1. Bagi Pihak Baitul Maal Wa Tamwil Nuansa Umat Cabang Kalisat

   Diharapkan dapat lebih meningkatan kegiatan literasi keuangan syariah secara berkelanjutan,tidak hanya melalui penjelasan langsung tetapi juga melalui media lain seperti brosur,sosialisasi rutin,maupun pemanfaatan media digital agar informasi dapat mengjangkau lebih banyak masyarakat. Pihak BMT perlu menekankan edukasi terkait akad mudhārabah dan sistem bagi hasil secara lebih mendalam,sehingga nasabah tidak hanya teratrik karena kemudahan produk,tetapi juga benar-benar memahami konsep syariah yang digunakan. Dengan meningkatnya pemahaman tersebut diharapkan kepercayaan dan loyalitas nasabah juga semakin kuat.

2. Bagi peneliti selanjutnya

   Penelitian ini dapat dijadikan sebagai sumber referensi bagi studi yang memiliki kesamaan topik. Selain itu, diharapkan penelitian ini dapat dikembangkan lebih lanjut agar memberikan wawasan yang lebih luas serta memperkaya pemahaman dalam penelitian berikutnya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

## DAFTAR PUSTAKA


Agniya, Mardatilla & Asnaini. Manajemen Strategi Dalam Meningkatkan Daya Saing Perbankan Syariah. Bengkulu: CV Brimedia Global, 2023.

Aquino, Afvan, Idel Waldelmi & Wita Dwika Listihana. "Analisis Literasi Keuangan Syariah Tentang Riba Pada Anggota BMT/Koperasi Syariah." Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam 8, no. 2 (2022): 1782.

Ancu, Rizal, Asriani & Lince Bulutoding. "Implementasi Akad Mudhārabah Dalam Perbankan Syariah." Jurnal Ilmu Manajemen, Ekonomi Dan Kewirausahaan: Makassar 5, no. 1 (2025): 12-18.

Aziz, Roikhan & Siti Suharyanti. "Determinan Tabungan Mudhārabah Di Indonesia." Signifikan 2, no. 2 (2013): 12.

Fadila, Nur, Siti Nur Azizah, et.al. "Integrasi Literasi Keuangan Dalam Pembelajaran Ekonomi: Strategi Dan Dampak Terhadap Pengambilan Keputusan Finansial." Jurnal Multidisiplin Ilmu Sosial 9, no. 2 (2025): 1-7.

Fadjar, Abdul Malik. Reorientasi Pendidikan Islam. Jakarta Timur: Fadjar Dunia, 1999.

Fhadillah, Arif. Pengaruh Literasi Keuangan Syariah Terhadap Minat Berinvestasi. Skripsi, Banda Aceh: UIN Ar-Raniry, 2022.

Fanshurna, Toton, Sukmawati & Andreas Gedhe Pangestu. "Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mudhārabah Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Di KSPPS BMT NU." Journal Of Indonesian Sosial Society 1, no. 3 (2023): 115.

Fatmawati, Iis, Himmatul Aliyah & Mufaizin. "Pengaruh Strategi Pemasaran Produk Tabah (Tabungan Mudhārabah) Terhadap Minat Nasabah Di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cab. Socah Bangkalan." Jurnal Ekonomi Syariah, 2, no. 2 (2023): 1-2.

Fauz, Ahmad. Pengaruh Literasi Keuangan Syariah, Religiusitas, Dan Persepsi Layanan Terhadap Keputusan Investasi Pada Produk Keuangan Syariah. Skripsi, Yogyakarta: UII Yogyakarta, 2024.

Fauzan. Manajemen Pemasaran Syariah. Yogyakarta: BILDUNG, 2019.

Firmansyah, M. Anang, Komunikasi Pemasaran. Pasuruan: CV. Penerbit Qiara Media, 2019.

Hardiati, Neni & Fitriani. "Prinsip Pembiayaan Akad Mudhārabah di Lembaga Keuangan Syariah." Jurnal Holisti Analisis Nexus 1, no.5 (2024): 103.

Hasyim, Achmad Hasan. "Literasi Keuangan Syariah dan Akses Keuangan Syariah pada UMKM." Studi Literatur JURNAL AL-INTIFAQ 5, no. 2 (2025): 14.



digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

https://maalbmtnu.com/user_web/profil_bmtnu_jatim. Pada Februari 1, 2026.

Hidayah, Nur, Literasi Keuangan Syariah Teori dan Praktik di Indonesia. Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2023.

Hidayatullah, M.F., Ayu Indahwati, Nurul Setianingrum & Ahmadiono. "Strategi Pemasaran Produk Mitraguna Di Bank Syariah Indonesia." Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah 6, no. 2 (2024): 2837.

Hidayatullah, M.F. & Ayu Firnanda. "Implementasi Akad Mudhārabah Dalam Produk Tabah (Tabungan Mudhārabah) Di KSPPS BMT NU Cabang Silo." Jurnal Ilmiah Pengabdian Pada Masyarakat (JIPM) 2, no. 3 (2025): 744.

Istianandar, Farhan Ramdhani**. "**Literasi Keuangan Syariah dalam Memahami Perbedaan Mekanisme Imbal Hasil Antara Bunga dan Bagi Hasil." Jurnal Ilmiah M-Progress 16, no. 1 (2026): 37.

Ikhwan, Muhammad Taufik El. Tingkat Literasi Keuangan Syariah Generasi Muda Terhadap Perbankan Syariah.Jakarta: Bypass, 2023.

Ilham, Moh. Lailul. Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mudhārabah (Tabah) Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Lembaga KSSPS Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Bungatan Situbondo. Skripsi, Jember: UIN KHAS Jember, 2025.

Julhadi. Desi Susillawati & Silvia Rosa. Metodelogi Penellitian Pendidikan (Aceh, CV: Yayasan Penerbit Muhammad Zaini, 2021): 70.

Kamila, Nabila Syahda, Minat Nasabah Dalam Produk Tabungan Mudhārabah (Tabah) di BMT UGT Nusantara Capem Widoropayung Besuki Situbondo. Skripsi, Jember: UIN KHAS Jember, 2024.

Kementerian Agama RI. Al-Qur'an dan Terjemah. Cibiru Bandung: Jabal, 2024.

Lubis, Sofiana Zahara & Muhammad Faisal Hamdani. "Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Menggunakan BSI Mobile Pada Bank Syariah Indonesia Kc Lubuk Pakam." Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah 10, no. 1 (2025): 151.

Lesmana. Ceta Indra. "Strategi Pemasaran Sosial Syariah: Mendorong Kemajuan Ekonomi dan Sosial." Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam 1, no. 2 (2024): 13.

Lestari, Dhea Indah Puji & Susi Retna Cahyaningtyas. **"**Pengaruh Literasi Keuangan Syariah, Pengetahuan, Religiusitas, Dan Uang Saku Terhadap Minat Mahasiswa Menjadi Nasabah Pada Bank Syariah." RISMA: Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi 3 no. 3, 2023): 73.

Matnin & Nailatul Maghfiroh. "Implementasi Akad Mudhorobah Muthlaqah Pada Tabungan Tabah Di KSPPS BMT NU Cabang Larangan

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Pamekasan.” Jurnal Pengabdian Masyarakat Institut Agama Islam Al Khairat Pamekasan 1, no. 2 (2022): 116.

Muhammad, Nur Alwi & Muhammad Kanzul Fikri. “Implementasi Akad Mudhārabah dalam Produk TABAH (Tabungan Mudhārabah) di KSPPS BMT NU Cabang Genteng Banyuwangi.” International Conference on Humanity Education and Sosial 5, no 1 (2026): 5-8.

Maharani, Ema. “Penerapan Akad Mudhārabah Pada Produk Tabungan Di Kspss Harapan Umat Pati.” Quranomic: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam 4, no.1 (2025): 71-72.

Moleong, Lexi J. Metode Penelitian Kualitatif. Bandung, PT Remaja Rosdakarya, 2018.

Muzayyin, Rudianto & Sonia Alfi. “Efektivitas Produk Tabungan Syariah Di BMT NU Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Masyarakat: Studi BMT NU Cabang Randuagung.” Jurnal Penelitian Nusantara 1, no. 3 (2025): 209-214.

Nurbarkah. Implementasi Literasi Keuangan Syariah Dalam Memaksimalkan Pemasaran Produk Mudhārabah Di BMT Al-Fath IKMI Cabang Legoso, Tangerang Selatan. Skripsi, Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2023.

Nuraini, Azdina, Hilda Monoarfa & Juliana. “Perkembangan Studi Literasi Keuangan Syariah: Analisis Bibliometrik.” Jurnal Akuntansi dan Keuangan Islam 12, no. 1 (2024): 5-18.

Prastowo, Andi. Metode Penelitian Kualitatif Dalam Perspektif Rancangan Penelitian. Yogyakarta: Arruzz Media, 2012.

Pratiwi, Ana & Rifqi. “Strategi Marketing Produk Simpanan Tabungan Mudhārabah (TABAH) di KSPPS BMT NU Cabang Tlogosari Bondowoso.” Jurnal strategi produk simpanan tabungan Mudhārabah 2, no.1 (2022): 11-12.

Purwanto, Joko, Heni Noviarita & Muhamad Iqbal. “Pengaruh Literasi Keuangan Syariah Terhadap Keputusan Transaksi Mudhārabah Pada Tenaga Pendidik SMA.” Islamic Banking And Finance 6, no. 2 (2023): 710.

Purwanto, Muhammad Aliamza Annahl, et al. “Peran Baitul Maal Wa Tamwil Dalam Pengembangan Ekonomi Syariah Di Indonesia.” Jurnal Pendidikan Sejarah dan Ilmu-Ilmu Sosial 5, no. 2 (2021): 226.

Putra, Rio Adi. Analisis Faktor-Faktor Kecendrungan Nasabah. Skripsi, Lampung: UIN Raden Intan, 2020.

Rahayuningsih. “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat.“ SENTRI: Jurnal Riset Ilmiah 3, no. 6 (2024): 2796.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Rabbani, Didin Burhanuddin. Komunikasi Pemasaran. Sumatera Barat: PT.Global Eksekutif Teknologi, 2022.

Radiansyah. ”Analisis Faktor – Faktor Kualitas Pelayanan.” Al-Sharf: Jurnal Ekonomi Islam 1, no. 2 (2020): 212-213.

Ramadhan, Muhammad Rian, Achmad Tarmidzi Anas & Waldi Firdaus Romadani. “Strategi Keuangan Berbasis Syariah: Penerapan Deposito Dengan Akad Wadiah Di BMT NU Jatim Cabang Pasongsongan.” Praktikum Lembaga Keuangan Dan Bisnis Islam 4, no.1 (2025): 122.

Rukinantia, Aisa. ”Peranan Literasi Keuangan Syariah Terhadap Pengelolaan Keuangan Mahasiswa.” Journal of Islamic Studies and Humanities 6, no. 2 (2021): 90.

Rurkinantia, Aisa. ”Peranan Literasi keuangan Syariah Terhadap Pengelolaan Keuangan Mahasiswa.” Journal Of Islamic Stusies and Humanities 6, no. 2 (2021): 93-94.

Rosyada, Fath Hana & Solahuddin Al-Ayubi. “Proses Pembukaan Rekening Tabungan Perorangan Akad Mudhārabah di BTN Syariah Surapati.” Jurnal Masharif Al- Syariah: Jurnal dan Perbankan Syariah 9, no. 2 (2022): 23.

Suprianik, Suswati, Oktaviana Denis, Diana. “ Aset Dan Liabilitas Manajemen Perbankan Pada Pembiayaan Mudhārabah Dan Musyarakah. Journal Pemikiran & Penelitian Ekonomi Vol. 10. No. 02 (2024), 98-99

Salindri, Kristina & Deni Lesmana. “Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Untuk Menabung Di Bank Muamalat Cabang Cikarang.” Jurnal Al-Fatih Global Mulia 4, no. 1 (2022): 30.

Sapriliyah, Rindi & Dedi Suselo. “Analisis Minat Nasabah Menggunakan Produk Deposito Mudhārabah di BMT NU Jombang KC Jombang Kota.” Jurnal Menara Ekonomi: Fakultas Ekonomi UMSB 8, no. 1 (2022): 10.

Sari, Nora Pusvita, Fadilla & Havis Aravik “Penerapan Akad Mudhārabah Pada Produk Tabungan Di Pt. Bank Syariah Mandiri Kc Prabumulih.” Ekonomica Sharia: Jurnal Pemikiran dan Pengembangan Ekonomi Syariah 6, no. 2 (2021): 211.

Sari, Rantika Septiana & Muhammad Iqbal Fasa. “Analisis Tabungan Wadiah Dan Tabungan Mudhārabah Di Bank Syariah Indonesia (BSI).” Jurnal Media Akademik (JMA) 2, no. 10 (2024): 7-8.

Sari, Khofifah Indah Mawar, Weny Rosilawati, dkk. “Pengaruh literasi keuangan Syariah, Digitalisasi Marketing dan Brand Image Terhadap Loyalitas Nasabah Bank Syariah Indonesia.” Pajak dan Manajemen Keuangan 1, no. 4 ( 2024): 55.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Satori, Djam'an, Aan Khomariah. Metode Penelitian Kualitatif. Bandung: Alfabeta, 2014.

Sony. "Strategi Pengembangan Tabungan Easy Mudhārabah Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas." Lunggi Journal: Literasi Unggulan Ilmiah Multidisipliner 2, no. 4 (2024): 626.

Sudaryono. Metode Penelitian Kuantitatif, Kuaitatif dan Mix Method. Jakarta: Rajawali Pers, 2018.

Sugiyono. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&B. Bandung: Alfabeta, 2016.

Supriyadi & Moh Zaki. "Implementasi Akad Muḍhārabah Muṭlaqah Dalam Produk Tabah Terhadap Minat Nasabah Di KSPPS BMT NU Cabang Pragaan." Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Manajemen 5, no. 1 (2020): 21.

Supriyadi & Moh Zaki. "Implementasi Akad Mudhārabah Muthlaqah Dalam Produk Tabah Terhadap Minat Nasabah Di KSPPS BMT NU Cabang Pragaan" Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Manajemen Perbankan Syariah Institut Dirosat Islamiyah Al-Amien Prenduan 5, no. 1 (2024): 115-117.

Surahman, Ence, Adrie Satrio & Herminarto Sofyan. "Kajian Teori Dalam Penelitian." (JKTP) Jurnal Kajian Teknologi Pendidikan 3, no. 1 (2020): 49-58.

Suryani, Manajemen Pemasaran Startegik. Jakarta: Prenamedia Gruop, 2022.

Suwarna. "Strategi Integrasi Pendidikan Budi Pekerti dalam Pembelajaran Berbasis Kompetensi." Jurnal Cakrawala Pendidikan 1, no.2 (2007): 24-33.

Tarigan, Sri Malem Br**. "**Pengaruh Literasi Keuangan Dan Pengetahuan Keuangan Terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan Pribadi Pada Generasi Z: Model Konseptual**."** *Manajemen, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis* (2024): 3.

Tohari. Analisis Faktor-Faktor Kecendrungan Kepuasan Nasabah. Bandung: Bandung: 2020.

Tim Penyusun. Pedoman Penulisan Karya Ilmiah. Jember: UIN KHAS Jember, 2022.

Widiawati, Lucyana & Imamah Hastiati Hajidah. "Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Minat Menabung di Bank Syariah (BSI)." Student Research Journal 1, no. 3 (2023): 65.

Yunus, Muhammad & Mulkan Syahriza. "Literasi Keuangan Syariah sebagai Essentieal life Skills bagi mahasiswa di STAI Jamiatut Tarbiyah Lhoksukon." AMEENA Journal 1, no. 4 (2023): 391- 392.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

# LAMPIRAN – LAMPIRAN

## 1. LAMPIRAN (1) PEDOMAN WAWANCARA

1. Bagaimana sejarah berdirinya KSPP Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Kalisat?
2. Apa visi dan misi KSPP Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Kalisat?
3. Bagaimana struktur organisasi di KSPP Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Kalisat?
4. Bagaimana dengan topuksi kspps bmt nu cabang kalisat ?
5. Apa saja produk-produk yang ada di KSPP Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Kalisat?
6. Apa kelebihan dari produk tabungan ?
7. Apakah letak BMT NU Jawa Timur Cabang Kalisat sudak cukup strategis?
8. Bagaimana alur atau tahapan pengajuan dalam bergabung di tabungan mudharabah di bmt nu cabang kalisat ?
9. Apa saja persyaratan yang harus dipenuhi untuk bisa bergabung di tabungan mudharabah?
10. Apakah setiap menawarkan produk tabungan mudharabah, petugas selalu memberikan penjelasan secara lengkap kepada calon nasabah?
11. Bagaimana cara pihak BMT NU menjelaskan konsep keuangan syariah kepada nasabah, khususnya yang belum memahami sistem syariah?
12. Apakah pihak BMT NU Cabang Kalisat biasanya menyampaikan edukasi literasi keuangan syariah melalui kegiatan sosialisasi langsung kepada nasabah? . Jika iya, bagaimana bentuk dan pelaksanaan sosialisasi tersebut. Siapa saja yang biasanya menjadi sasaran dalam kegiatan sosialisasi tersebut?
13. Apakah BMT NU pernah mengadakan workshop atau kegiatan edukasi sederhana untuk menjelaskan prinsip-prinsip keuangan syariah kepada nasabah?.Misalnya penjelasan tentang perbedaan sistem bagi hasil dan bunga, atau bagaimana cara penyampaiannya kepada nasabah.
14. Apakah petugas menyediakan atau membagikan brosur, leaflet, atau media informasi lain tentang prinsip keuangan syariah dan tabungan mudharabah kepada calon nasabah?
15. Apakah petugas pernah melakukan edukasi secara langsung (door to door) ke rumah calon nasabah untuk menjelaskan literasi keuangan syariah?.Jika iya, Bagaimana strategi penyampaiannya agar mudah dipahami nasabah. Apakah dengan metode ini efektif dalam meningkatkan minat nasabah pada produk tabungan mudharabah.
16. Bagaimana cara BMT NU Cabang Kalisat menggabungkan kegiatan edukasi literasi keuangan syariah, seperti sosialisasi atau workshop, dengan penjelasan produk tabungan mudharabah? Apakah dalam kegiatan tersebut pihak BMT langsung memberikan contoh dan penjelasan tentang tabungan mudharabah agar nasabah lebih memahami dan tertarik untuk menabung?

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

1. Bagaimana alur atau tahapan pengajuan dalam bergabung di tabungan mudharabah di bmt nu cabang kalisat ?
2. Apa saja persyaratan yang harus dipenuhi untuk bisa bergabung di tabungan mudharabah?
3. Apakah bapak/ibuk pernah diberi penjelas oleh anggota bmt, tentang produk tabungan mudharabah, sebelum bergabung di tabungan, kspps bmt nu kalisat?
4. Apakah pelayanan dan edukasi yang diberikan oleh petugas bmt nu membuat bapak/ibu ingin terus menabung atau merekomendasikan kepada orang lain atau orang sekitar terdekekat?
5. Apakah Bapak/Ibu, sebelum bergabung dengan BMT Kalisat, sudah memahami perbedaan simpan syariah dengan bunga bank biasa? Apakah penjelasan dari BMT membantu?
6. Bagaimana penjelasan petugas BMT tentang bagi hasil mudharabah dengan contoh sederhana sehingga Bapak/Ibu tertarik menyimpan secara rutin?
7. Apakah ada penjelasan tertentu, misalnya tentang sistem bagi hasil atau prinsip tanpa riba, yang paling mempengaruhi keputusan Bapak/Ibu untuk menabung?
8. Bapak/Ibu, apakah petugas BMT NU Kalisat pernah memberikan penjelasan tentang keuangan syariah kepada Bapak/Ibu?
9. Apakah pihak BMT NU Cabang Kalisat biasanya menyampaikan edukasi literasi keuangan syariah melalui kegiatan sosialisasi langsung kepada nasabah? . Jika iya, bagaimana bentuk dan pelaksanaan sosialisasi tersebut.
10. Apakah pernah ada kegiatan seperti penyuluhan atau penjelasan sederhana tentang perbedaan sistem bagi hasil dan bunga? Jika pernah, bagaimana cara petugas menjelaskannya agar mudah dipahami?
11. Apakah petugas menyediakan atau membagikan brosur, leaflet, atau media informasi lain tentang prinsip keuangan syariah dan tabungan mudharabah kepada calon nasabah?
12. Apakah petugas pernah datang langsung ke rumah (door to door) untuk menjelaskan tentang keuangan syariah atau produk tabungan? Jika iya, bagaimana cara mereka menjelaskannya supaya mudah dimengerti?
13. Saat ada sosialisasi atau penjelasan tentang keuangan syariah, apakah sekalian dijelaskan juga tentang produk tabungan mudharabah? Setelah mendapatkan penjelasan tersebut, apakah Bapak/Ibu menjadi lebih paham dan tertarik untuk menabung di BMT.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

## 2. LAMPIRAN (2) MATRIKS

| Judul | Variabel | Sub Variabel | Indikator | Sumber Data | Metodologi Penelitian | Fokus Penelitian |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Integrasi Literasi keuangan Syariah dan Produk Tabungan Mudhārabah sebagai Strategi Peningkatan Minat Nasabah pada KSPPS BMT NU Cabang Kalisat | A. Literasi keuangan Syariah<br><br>B. Produk Tabungan Mudhārabah<br><br>C. Minat Nasabah | 1.Pemahaman Literasi Keuangan Syariah<br><br>1.Implementasi produk Tabah<br><br>2.Prinsip – Prinsip Tabah<br><br>3.Pengaplikasikasian produk tabah<br><br>1. Ketertarikan Nasabah<br><br>2. Strategi Integrasi Literasi dan produk | a. Akad syariah<br><br>b. Kemudahan transaksi<br><br>c. Kerja sama<br><br>d. Ketertarikan<br><br>e. Sosialisasi | Informan :<br>a. Kepala Cabang<br>b. Karyawan<br>c. Nasabah | 1.Pendekatan penelitian : Kualitatif<br>2.Jenis penelitian: Penelitian lapangan<br>3.Teknik Penentuan Sampel : Purposive Sampling<br>4.Teknik Pengumpulan Data :<br>a. Observasi<br>b. Wawancara<br>c. Dokumentasi<br>5.Analisis Data :<br>a. Reduksi Data :<br>b. Penyajian Data :<br>c. Penarikan Kesimpulan<br><br>6.Keabsahan Data :<br>a. Triangulasi Teknik :<br>b. Teknik Sumber : | 1. Bagaimana KSPPS BMT NU Cabang Kalisat Mengimplementasikan produk tabungan mudhārabah dalam menarik minat nasabah ?<br>2. Bagaimana nasabah dapat memahami literasi keuangan syariah di KSPPS BMT NU Cabang Kalisat ?<br>3. Bagaimana strategi KSPPS BMT NU Cabang Kalisat dalam mengintegrasikan literasi keuangan syariah dan produk tabungan mudhārabah untuk meningkatkan minat nasabah ? |

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

## 3. LAMPIRAN (3) SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

**PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN**

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Wesilatul Hokamah

Nim : 221105010065

Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Prodi : Perbankan Syariah

Instansi : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **"Integrasi Literasi Keuangan Syariah Dan Produk Tabungan mudharabah sebagai Strategi Peningkatan Minat Nasabah Pada KSPPS BMT NU Cabang Kalisat"** adalah benar-benar hasil karya saya kecuali kutipan-kutipan yang disebut sumbernya. Apabila terdapat kesalahan di dalamnya, maka sepenuhnya akan menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dan dapat digunakan sebagaimana mestinya.

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

Jember, 20 Mei 2026




Wesilatul Hokamah
221105010065

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

## 4. LAMPIRAN (4) SURAT IZIN PENELITIAN



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 : 2598 / Un.22/D.5.WD.1/KM.05.00/11/2025 27 November 2025
Lampiran : -
Hal : **Permohonan Izin Penelitian**

Kepada Yth.
Pimpinan KSPPS BMT NU Cabang Kalisat Jember
Jl. Imam Bonjol No.19, Krajan II, Glagahwero, Kec. Kalisat, Kabupaten Jember, Jawa Timur 68193

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

| | | |
|---|---|---|
| Nama | : | Wesilatul Hokamah |
| NIM | : | 221105010065 |
| Semester | : | 7 (Tujuh) |
| Jurusan | : | Ekonomi Islam |
| Prodi | : | Perbankan Syariah |

Guna melakukan Penelitian/Riset mengenai "**Integrasi Literasi Keuangan Syariah dan Produk Mudharabah (TABAH) sebagai Strategi Peningkatan Minat Nasabah pada KSPPS BMT NU Cabang Kalisat Jember**" di lingkungan/lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

A.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik,

Nurul Wahyawati Islami Rahayu

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

## 5. LAMPIRAN (5) SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN



BMT... NUansaumat Jawa Timur

KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH
BAITUL MAAL WA TAMWIL NUANSA UMAT JAWA TIMUR
CABANG KALISAT JEMBER
Jln. Imam Bonjol, Desa Glagahwero, Kec. Kalisat,
Kab. Jember Kode Pos : 68193
HP. 0823 3894 1777
website : www.bmtnujatim.id
e_mail : bmtnukalisat17@gmail.com

**SURAT KETERANGAN**
Nomor : 2404/C-17/041/KSPPS/BMTNU/V/2026

Yang bertanda tangan di bawah ini :
Nama : Mohammad Rofiki, S.E
NIP : 2404.120222.1013
Jabatan : Kepala Cabang BMT NU Jawa Timur Cabang Kalisat Jember

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Wesilatul Hokamah
NIM : 221105010065
Prodi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Bahwa nama tersebut di atas telah selesai melakukan penelitian untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul " **Integrasi Literasi Keuangan Syariah dan Produk Tabungan Mudharabah Sebagai Peningkatan Minat Nasabah Pada KSPPS BMT NU Cabang Kalisat"** dimulai sejak tanggal 27 November 2025 s/d 17 Februari 2026

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk di gunakan sebagaimana mestinya.

Kalisat, 17 Februari 2026
Kepala Cabang

KSPPS BMT NU JATIM CABANG KALISAT

**MOHAMMAD ROFIKI,S.E**
NIP.. 2404.120222.1013

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

# 6. LAMPIRAN (6) JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

**JURNAL KEGIATAN PENELITIAN**

Nama : Wesilatul Hokamah

Nim : 221105010065

Judul : Integrasi literasi keuangan syariah dan produk tabungan mudhrabah sebagai peningkatan minat nasabah pada KSPPS BMT NU Cabang Kalisat Jember

Lokasi Penelitian : JL.Imam Bonjol No.19,Krajan II,Glagahwero,Kec.Kalisat,Kabupaten Jember,Jawa Timur.

| No | Hari / Tanggal | Keterangan | Paraf |
|---|---|---|---|
| 1 | 27 November 2025 | Penyerahan surat izin penelitian ke BMT NU Cabang Kalisat | |
| 2 | 06 Februari 2026 | Wawancara dengan Kepala Cabang BMT NU Cabang Kalisat | |
| 3 | 14 Februari 2026 | Wawancara dengan Petugas Bagian Tabungan BMT NU Cabang Kalisat | |
| 4 | 16 Februari 2026 | Wawancara dengan Kepala Cabang BMT NU Cabang Kalisat | |
| 5 | 16 Februari 2026 | Wawancara dengan nasabah Ibu Purwati | |
| 6 | 16 Februari 2026 | Wawancara dengan nasabah Ibu Ulfa | |
| 7 | 17 Februari 2026 | Wawancara dengan nasabah Ibu Alfiatin | |

Jember, 17 Februari 2026
Kepala Cabang BMT NU Cabang Kalisat

Mohammad Rofiki, S.E

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

## 7. LAMPIRAN (7) SURAT *SCREENING* TURNITIN

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: http//uinkhas.ac.id

**SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI**

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

| | | |
|---|---|---|
| Nama | : | Wesilatul Hokamah |
| NIM | : | 221105010065 |
| Program Studi | : | PERBANKAN SYARIAH |
| Judul | : | INTEGRASI LITERASI KEUANGAN SYARIAH DAN PRODUK TABUNGAN MUDHARABAH SEBAGAI STRATEGI PENINGKATAN MINAT NASABAH PADA KSPPS BMT NU CABANG KALISAT. |

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan aplikasi Turnitin, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada aplikasi Turnitin kurang atau sama dengan 25%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember,26 Mei 2026
Operator Turnitin
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

( Hersa F. Q )

NB. Sudah di Cek di TURNITIN FEBI
26/2026

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

## 8. LAMPIRAN (8) SURAT SELESAI BIMBINGAN

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: http//febi.uinkhas.ac.id

**SURAT KETERANGAN**
Nomor :1526 /Un.22/D.5.KP.4/KM.05.00/05/2026

Yang bertandatangan di bawah ini Koordinator program Studi Perbankan Syariah, menerangkan bahwa :

Nama : Wesilatul Hokamah
NIM : 221105010065
Semester : Semester 8

Berdasarkan keterangan dari Dosen Pembimbing telah dinyatakan selesai bimbingan skripsi. Oleh karena itu mahasiswa tersebut diperkenankan mendaftarkan diri untuk mengikuti Ujian Skripsi.

Jember, 21 Mei 2026

A.n. Dekan
Koordinator Prodi. Perbankan Syariah

Ana Pratiwi

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

## 9. LAMPIRAN (9) SITASI DOSEN

Fauzan. Manajemen Pemasaran Syariah. Yogyakarta: BILDUNG, 2019.

Hidayatullah, M.F. & Ayu Firnanda. "Implementasi Akad Mudhārabah Dalam Produk Tabah (Tabungan Mudhārabah) Di KSPPS BMT NU Cabang Silo." Jurnal Ilmiah Pengabdian Pada Masyarakat (JIPM) 2, no. 3 (2025): 744.

Hidayatullah, M.F., Ayu Indahwati, Nurul Setianingrum & Ahmadiono. "Strategi Pemasaran Produk Mitraguna Di Bank Syariah Indonesia." Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah 6, no. 2 (2024): 2837.

Pratiwi, Ana & Rifqi. "Strategi Marketing Produk Simpanan Tabungan Mudhārabah (TABAH) di KSPPS BMT NU Cabang Tlogosari Bondowoso." Jurnal strategi produk simpanan tabungan Mudhārabah 2, no.1 (2022): 11-12.

Fanshurna, Toton, Sukmawati & Andreas Gedhe Pangestu. "Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mudhārabah Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Di KSPPS BMT NU." Journal Of Indonesian Sosial Society 1, no. 3 (2023): 115.

Suprianik, Suswati, Oktaviana Denis, Diana. " Aset Dan Liabilitas Manajemen Perbankan Pada Pembiayaan Mudhārabah Dan Musyarakah. Journal Pemikiran & Penelitian Ekonomi Vol. 10. No. 02 (2024), 98-99.

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

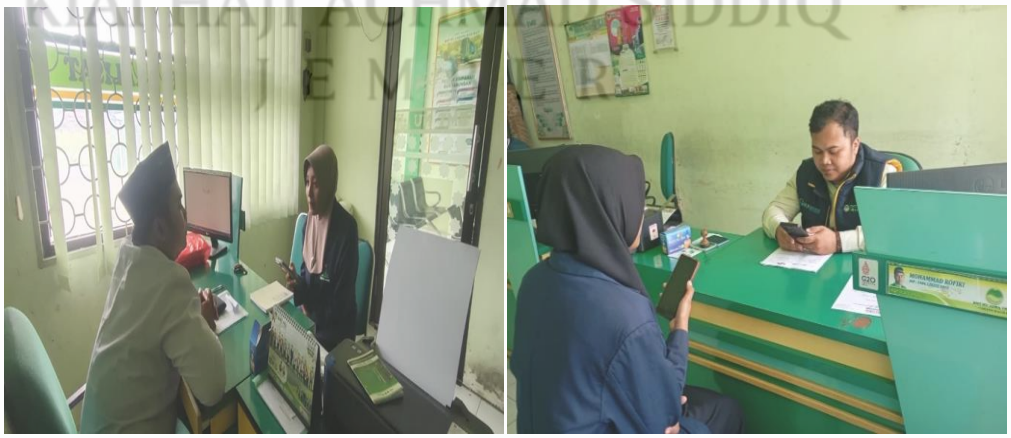
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

## 10. LAMPIRAN (10) DOKUMENTASI



**(Lokasi BMT NUansa Ummah Cabang Kalisat Jember )**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER



**( Wawancara Dengan Kepala Cabang )**

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

## DOKUMENTASI



**( Wawancara Dengan Bagian Petugas Tabungan )**



**(Wawancara Dengan Nasabah Ibu Alfiatin )**

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

**DOKUMENTASI**




**(Wawancara Dengan Nasabah Ibu Ulfa)**



**(Wawancara Dengan Nasabah Ibu Purwati )**

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

**DOKUMENTASI**

s



**(Wawancara Dengan Masyarakat / Calon Nasabah Ibu Suswati )**



**(Wawancara Dengan Masyarakat / Calon Nasabah Ibu Riskawati )**

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

**DOKUMENTASI**



**(Wawancara dengan Masyarakat /Calon Nasabah Ibu Firoh)**



**(Wawancara dengan Masyarakat / Calon Nasabah Ibu Anya )**

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

## DOKUMENTASI





**( Ikut System Penjeputan Bola Di Lapangan )**





**(Ikut hadir di acara Sosialisasi Produk Tabungan )**

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

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

## 11. LAMPIRAN (11) SURAT KELENGKAPAN NASKAH SKRIPSI

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/

**SURAT KETERANGAN**

Kami selaku pembimbing skripsi dengan ini menerangkan bahwa:

| | | |
|---|---|---|
| Nama | : | Wesilatul Hokamah |
| NIM | : | 221105010065 |
| Program Studi/Fakultas | : | Perbankan Syariah<br>Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam<br>UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember |

Telah melengkapi lampiran naskah skripsi sesuai ketentuan buku pedoman akademik dan berhak diverifikasi untuk mendaftar ujian skripsi, antara lain :

| No | Lampiran | Ada | Tidak |
|---|---|---|---|
| 1 | Lembar persetujuan Pembimbing | ✓ | |
| 2 | Matrik Penelitian | ✓ | |
| 3 | Surat Pernyataan Keaslian Bermaterai dan ditandatangani | ✓ | |
| 4 | Pedoman Wawancara/ Angket Penelitian | ✓ | |
| 5 | Surat Izin Penelitian | ✓ | |
| 6 | Surat Keterangan Selesai Penelitian | ✓ | |
| 7 | Jurnal Kegiatan Penelitian | ✓ | |
| 8 | Dokumentasi Penelitian (Kualitatif dan Kuantitatif Data Primer) | ✓ | |
| 9 | Lampiran Data Sekunder (Hasil penghitungan SPSS dll atau penelitian kuantitatif data sekunder) | | |
| 10 | Surat keterangan screening turnitin 25% (Bagian Akademik) | ✓ | |
| 11 | Surat Keterangan Selesai Bimbingan Skripsi | ✓ | |
| 12 | Mensitasi 5 artikel jurnal dosen FEBI (sesuai dengan topik penelitian | ✓ | |
| 13 | Biodata | ✓ | |

Demikian surat ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 20 Mei 2026
Pembimbing

Dr. H. Fauzan, S. Pd ., M. Si
NIP : 197403122003121008

Dipindai dengan CamScanner

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

## 12. LAMPIRAN (12) BIODATA PENULIS

### BIODATA



**A. IDENTITAS MAHASISWA**

| | |
|---|---|
| Nama Lengkap | : Wesilatul Hokamah |
| Nim | : 221105010065 |
| Tempat Tanggal Lahir | : Jember,12 April 2005 |
| Jenis Kelamin | : Perempuan |
| Agama | : Islam |
| No. Hp | : 081358890087 |
| Email | : Wasilatlhokamah@Gmail.Com |
| Program Studi | : Perbankan Syariah |
| Fakultas | : Ekonomi Dan Bisnis Islam |
| Institut | : UIN Khas Achmad Siddiq Jember |

**B. RIWAYAT PENDIDIKAN:**

| | |
|---|---|
| SD | : SDN Panduman Satu |
| MTS | : Mts Al – Azhar Jember |
| SMA | : SMA Plus Al-Azhar Jember |
| PERGURUAN TINGGI | : UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember |

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id