

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Lembaga keuangan bukan bank di Indonesia atau lebih dikenal dengan Lembaga Keuangam Mikro (LKM) yang perkembangannya cukup signifikan salah satunya adalah *Baitul maal Wat Tamwil* (BMT). Sampai saat ini tidak ada data yang akurat tentang BMT dan persebarannya. Menurut perkiraan Pusat Inkubasi Usaha kecil (PINBUK) sampai dengan pertengahan tahun 2006 terdapat sekitar 3.200 BMT yang tersebar di Indonesia dengan jumlah nasabah sebanyak 3 juta orang. PINBUK kemudian juga memproyeksikan bahwa sampai akhir tahun 2010 akan tumbuh untuk melayani nasabah 10 juta orang dengan estimasi pertumbuhan 1000-2000 BMT setiap tahunnya. (Mursid Fadilah, 2018:9) Dengan pesatnya *Baitul maal Wat Tamwil* (BMT) akan memudahkan masyarakat untuk menyimpan dananya ataupun meminjam dana di *Baitul maal Wat Tamwil* (BMT), sehingga tidak jauh-jauh untuk ke bank atau rentenir yang merugikan masyarakat.

Secara operasional Bank Syariah tidak dapat menyentuh masyarakat kecil inilah yang mendasari munculnya lembaga keuangan *Baitul maal Wat Tamwil* (BMT) yang bergerak pada level mikro, perkembangan BMT juga semakin pesat di daerah pedesaan, sistem operasional *Baitul maal Wat Tamwil* (BMT) berdasarkan prinsip-prinsip berekonomi secara halal, adil dan menguntungkan. Dalam konteks lembaga keuangan Syariah, BMT adalah unit usaha yang cara kerjanya hampir sama dengan Bank Syariah, namun perbedaan terletak pada mekanisme operasional. (Ilmi, 2002 : 48)

Pelaksanaan operasional BMT diatur dalam Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia nomor 16/per/M.KUKM/IX/2015 mengubah KJKS menjadi KSPPS yakni koperasi simpan pinjam dan pembiayaan Syariah. BMT (*Baitul maal wat tamwil*) terdiri dari dua istilah, yaitu *baitul maal* dan *baitul tamwil*. *Baitul maal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit, seperti zakat, infaq dan sedekah.

Adapun baitul maal wat tamwil sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial (Huda dan Heykal, 2013: 363).

kondisi persaingan lembaga keuangan syariah yang dari waktu ke waktu semakin banyak, sehingga setiap perusahaan harus menciptakan strategi pemasaran yang baru untuk dapat mempertahankan dan meraih pangsa pasar yang lebih luas, serta dapat meningkatkan minat menabung anggota.

Perkembangan industri BMT dan jasa keuangan saat ini telah mengalami kemajuan yang pesat. Hal ini tidak dipungkiri karena adanya faktor pendorong yaitu kualitas kerja. Kinerja suatu lembaga tidak dapat terlepas dari faktor lokasi dan kualitas pelayanan. Dalam hal ini peneliti akan memfokuskan pada lokasi dan kualitas pelayanan yang diberikan BMT Niaga utama.

*Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) secara etimologis, istilah “Baitul Maal” berarti “rumah uang”, sedangkan “bait tamwil” mengandung pengertian “rumah pembiayaan”. (Yunus, 2009: 5). Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) merupakan suatu lembaga yang terdiri dari dua istilah yaitu baitul maal dan baitul tamwil. Baitul maal lebih mengarah pada usaha-usaha non profit, seperti zakat, infak dan sedekah. Adapun Baitul tamwil sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. (Huda dan Heykal, 2013: 363).

BMT merupakan organisasi bisnis yang juga berperan sosial. Sebagai lembaga bisnis, BMT lebih mengembangkan sektor keuangan yakni simpan pinjam. Usaha ini seperti usaha perbankan, yakni menghimpun dana anggota dan calon anggota (nasabah) serta menyalurkannya pada sektor ekonomi yang halal dan menguntungkan. Namun demikian, terbuka luas bagi BMT untuk mengembangkan lahan bisnisnya pada sektor riil maupun sektor keuangan bank, karena BMT bukan bank, maka ia tidak tunduk pada aturan perbankan. (Ridwan, 2003: 126)

Keberhasilan dan kemajuan suatu organisasi atau BMT tidaklah lepas dari minatnya anggota akan menyimpan dananya di BMT. Adapun cara dalam menciptakan minat menabung anggota itu dengan lokasi yang strategis, agar anggota tidak sulit untuk menabung, memberikan kualitas pelayanan yang baik dan ramah kepada anggota karena anggota dianggap sebagai raja

sehingga BMT harus memenuhi segala keinginan anggotanya. Apabila itu terwujud maka dapat dipastikan anggota akan menabung di BMT tersebut.

Minat merupakan satu sikap yang berlangsung terus-menerus yang memusatkan perhatian seseorang, sehingga membuat dirinya jadi selektif terhadap objek minatnya. Perasaan yang menyatakan bahwa satu aktivitas, pekerjaan, atau objek itu berharga atau berarti bagi individu. Satu keadaan motivasi, atau satu set motivasi, yang menuntun tingkah laku menuju satu arah (sasaran) tertentu. (Azis. 2019: 45) Ketika anggota berminat akan sesuatu hal, maka anggota akan merespon suatu lembaga tentang hal yang baru ataupun sesuatu yang menarik perhatiannya. Seperti halnya menabung, ketika nasabah atau anggota sudah berminat, maka ia akan terus-menerus menabung di lembaga tersebut. Menabung adalah tindakan yang dianjurkan oleh islam, karena dengan menabung berarti seorang muslim mempersiapkan diri untuk pelaksanaan perencanaan masa yang akan datang sekaligus untuk menghadapi hal-hal yang tidak diinginkan. Salah satu perencanaanya yaitu dengan cara menabung.

Minat menabung merupakan bagian atau salah satu elemen penting dari perilaku nasabah dalam menilai, mendapatkan dan mempergunakan barang-barang serta jasa ekonomi. Menurut kotler (2002 dalam Siswanti, 2015: 23) secara umum perilaku pengambilan keputusan untuk membeli atau mempergunakan jasa tertentu dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu: Lokasi dan Kualitas Pelayanan.

Lokasi adalah tempat dimana suatu usaha atau aktivitas usaha dilakukan faktor penting dalam pengembangan suatu usaha adalah letak lokasi terhadap daerah perkotaan, cara pencapaian dan waktu tempuh lokasi ketujuan. Faktor lokasi yang baik adalah relatif untuk setiap jenis usaha yang berbeda (Swatha, 2002: 24). Lokasi harus dilihat dari potensi pertumbuhan ekonomis, stabilitas, sedikit persaingan, dan terlihat banyak orang. Selain dilihat dari pertumbuhan ekonomis, pemilihan lokasi yang mudah di jangkau dan dekat dengan pusat keramaian agar anggota atau nasabah bisa menabung dan membeli produk/jasa, lokasi dengan keramaian penduduk itulah yang tepat untuk suatu usaha.

Kualitas pelayanan merupakan “Tingkat keunggulan yang diharapkan dan pengendalian atas tingkat keunggulan tersebut untuk memenuhi konsumen”. Apabila jasa yang diterima sesuai dengan yang diharapkan, maka kualitas jasa di persepsikan dengan baik dan memuaskan. Jika jasa yang diterima melampaui harapan pelanggan, maka kualitas jasa dipersepsikan ideal. Sebaliknya jika jasa yang diterima lebih rendah dari pada yang diharapkan, maka kualitas jasa dianggap buruk. (Manullang, 2008: 31) Jadi pada intinya kualitas yang baik akan mendapatkan respon yang baik pula, akan tetapi jika kualitasnya buruk maka akan mendapatkan respon buruk juga, seberapa jauh lembaga atau perusahaan dapat memenuhi harapan pelanggannya.

*Baitul maal Wa Tamwil* Niaga Utama merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang notabnya adalah lembaga keuangan aset umat dengan prinsip operasionalnya mengacu pada prinsip-prinsip syariat Islam. BMT Niaga Utama dibentuk dalam upaya memberdayakan umat secara kebersamaan melalui kegiatan simpanan dan pembiayaan serta kegiatan-kegiatan lain yang berdampak pada peningkatan ekonomi anggota dan mitra binaan menuju kearah kemandirian umat. Digagas pertama kali pada tahun 2012 saat itu, sejumlah tokoh, seperti bapak Encep Munawar (Ketua BMT Niaga Utama ) dan Jaka Kuntadi (Ketua Pengawas) merasa risih dengan merabaknya rentenir-rentenir bertopeng koperasi. *Baitul maal Wa Tamwil* Niaga Utama hadir untuk mengentaskan kemiskinan yang melanda masyarakat eselon bawah. BMT Niaga Utama tidak berorientasi pada ekonomi, melainkan lebih pada bagaimana koperasi berperan secara sosial. Gatot Mukhisin pengawas Niaga Utama memaparkan bahwasanya produk-produk BMT Niaga Utama tidak ada yang memberatkan para nasabah atau anggota. Misalnya, bagi yang mau pinjam modal, si peminjam tidak bebani bunga, akan tetapi sistemnya bagi hasil, karena BMT Niaga Utama berbasis Syariah, maka tidak ada sistem bunga pada lembaganya.

BMT Niaga Utama memberikan pelayanan yang bermacam-macam seperti layanan jemput bola, karyawan keliling ke anggota yang ingin menabung, karena BMT niaga utama tau kalau anggotanya rata-rata adalah

pedagang, sehingga anggota tidak repot untuk ke BMT Niaga utama untuk menabung.

*Baitul maal Wa Tamwil* yang dipilih dalam penelitian ini terletak di lokasi Perumnas Bumi Teluk Jambe Ruko Blok I No 26, Teluk Jambe Timur Karawang, di samping ruko-ruko, dilengkapi dengan fasilitas ruang tunggu, tempat parkir yang kurang luas dan segi pelayanannya ada teller menurun.

Keputusan anggota dalam menggunakan jasa BMT bisa didasari oleh beberapa faktor atau pengaruh lainnya, baik internal maupun eksternal. Serta adanya kemungkinan yang terjadi bahwa kebanyakan anggota BMT juga masih merupakan nasabah pada perbankan, sehingga perlu kiranya pengkajian tentang **“Pengaruh Lokasi dan Kulaitas Pelayanan Terhadap Minat Simpanan Anggota Di BMT Niaga Utama”**

#### **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis mengidentifikasi beberapa masalah yang akan dijadikan bahan penelitian selanjutnya.

- Adanya persaingan yang ketat antar BMT
- Lokasi kurang strategis
- Kualitas Pelayanan yang menurun
- Kurangnya minat simpanan di BMT Niaga Utama

#### **C. Batasan Masalah**

Ruang lingkup yang dibahas dalam penelitian ini dibatasi pada permasalahan yang kaitanya dengan, lokasi dan kualitas pelayanan yang ada di BMT niaga utama.

#### **D. Rumusan Masalah**

1. Apakah Lokasi berpengaruh terhadap Minat Simpanan Anggota di BMT Niaga Utama ?
2. Apakah Kualitas Pelayanan berpengaruh Terhadap Minat Simpanan Anggota di BMT Niaga Utama ?
3. Apakah Lokasi dan Kualitas Pelayanan secara bersama-sama berpengaruh terhadap Minat Simpanan Anggota di BMT Niaga Utama ?

### **E. Tujuan Penelitian**

1. Untuk Mengetahui Pengaruh Lokasi Terhadap Minat Simpanan Anggota di BMT Niaga Utama
2. Untuk Mengetahui Pengaruh Kualitas Pelayanan Perbankan Terhadap Minat Simpanan Anggota di BMT Niaga Utama
3. Untuk Mengetahui Apakah Lokasi dan Kualitas Pelayanan secara bersama-sama berpengaruh terhadap Minat Simpanan di BMT Niaga Utama.

### **F. Manfaat Penelitian**

Manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah:

1. Teoritis
  - a. Akademisi
 

Akademisi diharapkan dapat mengetahui wawasan dibidang Lembaga Keuangam Mikro (LKM) yang lebih mendalam mengenai pengaruh lokasi dan kualitas pelayanan terhadap minat simpanan nasabah supaya bisa jadi bahan diskusi maupun pembelajaran.
  - b. Peneliti
 

Peneliti diharapkan dapat mendapat pengetahuan dan wawasan di bidang ekonomi dan Lembaga Keuangam Mikro (LKM).
2. Praktisi
  - a. BMT
 

Sebagai sarana untuk *baitul maal wa tamwil* bagaimana lokasi dan kualitas pelayanan dapat mempengaruhi minat simpanan di BMT Niaga Utama

### **G. Sistematika Penulisan**

Adapun sistematika penulisan yang dibuat dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Bab I tentang pendahuluan. Bab ini membahas mengenai latar belakang, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan masalah, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

Bab II tentang landasan teori. Bab ini akan menguraikan terkait deskripsi teori ( teori yang membahas variabel judul seperti teori pelayanan menabung,

fasilitas perbankan dan minat menabung), penelitian terdahulu, kerangka pemikiran, hipotesis penelitian, kerangka pemikiran, hipotesis penelitian.

Bab III tentang metodologi penelitian. Bab ini akan membahas teknis metode penelitian yaitu meliputi tempat dan waktu penelitian, pendekatan dan jenis penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, populasi dan sampel, identifikasi variabel penelitian, uji instrumen penelitian, analisis data.

Bab IV hasil dan pembahasan. Bab ini berisi tentang hasil dan pembahasan dari hasil penelitian yang meliputi kondisi objektif penelitian, hasil penelitian, hasil analisis data, bagan serta tabel dan pembahasan hasil penelitian.

Bab V Penutup. Bab ini akan membahas kesimpulan dan saran.

