

**TINJAUAN MINAT MASYARAKAT TERHADAP TABUNGAN MUDHARABAH (TABAH) DI KSPPS BMT NU JATIM CABANG PROPO: ANALISIS DAN IMPLIKASINYA**

\*<sup>1</sup>Risca Dwiaryanti, <sup>2</sup>Yusuf, <sup>3</sup>Ach Hambali, <sup>4</sup>Hamdali, <sup>5</sup>Hammad, <sup>6</sup>Syaiful Bahri

<sup>1,2,3,4,5,6</sup>Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Al-Khairat Pamekasan

Email; <sup>1</sup>[risca.zra17@gmail.com](mailto:risca.zra17@gmail.com), <sup>2</sup>[mohyusufbukhari@gmail.com](mailto:mohyusufbukhari@gmail.com), <sup>3</sup>[hambaliyuli01@gmail.com](mailto:hambaliyuli01@gmail.com),  
<sup>4</sup>[dakwahislamofficial234@gmail.com](mailto:dakwahislamofficial234@gmail.com), <sup>5</sup>[hammadyady@gmail.com](mailto:hammadyady@gmail.com), <sup>6</sup>[secangkir54@gmail.com](mailto:secangkir54@gmail.com)

**Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk melakukan tinjauan terhadap minat masyarakat terhadap Tabungan *Mudharabah* (TABAH) di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Proppo dan menganalisis implikasinya. TABAH merupakan produk keuangan syariah yang ditawarkan oleh lembaga keuangan mikro tersebut. Studi ini dilakukan untuk memahami faktor-faktor yang memengaruhi minat masyarakat dalam menggunakan produk keuangan syariah, serta untuk memberikan gambaran yang lebih jelas tentang tingkat pemahaman masyarakat terhadap prinsip-prinsip keuangan syariah. Metode penelitian yang digunakan adalah survei dengan kuesioner sebagai instrumen pengumpulan data. Data dianalisis menggunakan teknik analisis deskriptif dan statistik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat berbagai faktor yang memengaruhi minat masyarakat terhadap TABAH, termasuk tingkat pemahaman tentang produk, kepercayaan terhadap lembaga keuangan syariah, dan faktor eksternal seperti kondisi pasar dan regulasi. Implikasi dari hasil analisis ini adalah pentingnya bagi KSPPS BMT NU Jatim Cabang Proppo untuk meningkatkan strategi pemasaran dan pelayanan agar dapat menarik minat masyarakat dalam menggunakan produk TABAH. Selain itu, penelitian ini juga memberikan kontribusi terhadap pengembangan industri keuangan syariah secara keseluruhan dengan memperluas akses masyarakat terhadap produk keuangan syariah.

**Kata Kunci:** *Minat, Tabungan, Mudharabah, BMT NU Proppo.*

**Abstract**

*This research aims to review the community's interest in Mudharabah Savings (TABAH) at KSPPS BMT NU Jatim Branch Proppo and analyze its implications. TABAH is a Shariah financial product offered by the microfinance institution. This study was conducted to understand the factors influencing the community's interest in using Shariah financial products and to provide a clearer picture of the community's understanding of Shariah financial principles. The research method used is a survey with a questionnaire as the data collection instrument. Data were analyzed using descriptive and statistical analysis techniques. The results show that there are various factors influencing the community's interest in TABAH, including the level of understanding of the product, trust in Shariah financial institutions, and external factors such as market conditions and regulations. The implications of these findings are*

*important for KSPPS BMT NU Jatim Branch Proppo to improve marketing strategies and services to attract the community's interest in using TABAH products. Additionally, this research also contributes to the development of the Shariah finance industry as a whole by expanding access to Shariah financial products for the community.*

**Keywords:** *Interest, saving, Mudharabah, BMT NU Proppo*

## **Pendahuluan**

Perbankan adalah lembaga keuangan yang berhubungan langsung dengan kelembagaan seperti bank sentral, kegiatan usaha seperti UMKM, serta produser dalam melakukan usahanya (Rahman, F, Sudarmiati, Hermawan, 2023). Perbankan memiliki fungsi untuk melakukan penghimpunan dana dan penyaluran dana kepada unit-unit usaha yang kekurangan dana. Tujuan perbankan sendiri yaitu untuk menunjang pertumbuhan perekonomian nasional melalui penghimpunan dana. Di Indonesia perkembangan perbankan dinilai sangat pesat sebab sudah banyak dijumpai perbankan di tiap-tiap daerah, salah satunya yaitu perbankan syari'ah.

Bank syari'ah merupakan lembaga keuangan yang memiliki fungsi *intermediary* yaitu dengan menghimpun dan menyalurkan dananya kepada masyarakat dan unit usaha yang membutuhkan dana dalam bentuk pembiayaan dengan berdasarkan prinsip-prinsip syari'ah (Romin, 2020). Dalam sistem operasionalnya perbankan syari'ah berbeda dengan bank konvensional, karena pada perbankan syari'ah tidak menerapkan adanya sistem bunga akan tetapi menerapkan sistem bagi hasil dan risiko (profit and loss sharing). Dengan adanya sistem tersebut banyak menarik nasabah untuk menabung di bank syari'ah karena dirasa lebih menguntungkan (Muhammad Syafi'i Antonio, 2001).

Sedangkan pengertian koperasi sendiri adalah berasal dari *cooppperation*, yang berarti adalah kerja sama. Sedangkan menurut istilah, koperasi adalah suatu perkumpulan yang di bentuk oleh para anggota peserta yang berfungsi untuk memenuhi kebutuhan para anggota dengan harga yang relatif rendah dan tujuan memajukan tingkat hidup bersama. Koperasi syari'ah secara teknis bisa di bilang sebagai koperasi yang prinsip, tujuan dan kegiatan usahanya berdasarkan pada syari'ah Islam yaitu Al-Qur'an dan as-sunnah. Pengertian umum dari koperasi syari'ah adalah badan koperasi yang menjalankan usahanya dengan prinsip-prinsip syari'ah. Apabila koperasi memiliki unit usaha produktif simpan pinjam, maka seluruh produk dan operasionalnya harus di lakukan dengan mengacu kepada fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia. Berdasarkan hal tersebut, maka koperasi syari'ah tidak diperkenankan berusaha dalam bidang-bidang yang didalamnya terdapat unsur-unsur Riba, maysir, dan gharar (H. Hendi Suhendi, 2002).

Minat dapat dikatakan sebagai ketertarikan seseorang yang timbul dari dalam diri seseorang, yang mengakibatkan seseorang tertarik untuk melakukan hal tersebut. Minat juga dapat diartikan sebagai kecenderungan hati yang sangat tinggi terhadap sesuatu (Wiyono, 2007), penelitian dari (Kambuaya, 2015), minat adalah keter tarikan seseorang yang sangat kuat dalam melakukan suatu aktifitas yang murni atas keinginan diri sendiri tanpa ada dorongan dari orang lain, sehingga menimbulkan rasa puas dan senang terhadap aktifitas tersebut. Menurut (Damayanti, 2017), seorang calon nasabah akan lebih tertarik untuk menabung di bank syari'ah dari pada bank konvensional dikarenakan sistem operasionalnya dirasa lebih menguntungkan dan lebih simple. Minat seseorang dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti lingkungan keluarga, *religiusitas*, adat istiadat, tingkat gaya hidup seseorang, dan hal-hal yang berhubungan langsung dengan lingkungan sekitarnya. Hal ini menjelaskan bahwa minat seseorang berhubungan langsung dengan keputusan yang di ambilnya sesuai dengan pertimbangan yang di lakukan orang tersebut (Putri et al., 2019).

Menurut (Sudjana & Rizkison, 2020), *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) merupakan lembaga keuangan yang dimana dalam sistem operasionalnya konsep Baitul Tamwil dan Baitul Maal yang berdasarkan prinsip-prinsip dalam islam dan prinsip koperasi. BMT memiliki tujuan untuk mesejahterakan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, melalui peningkatan kualitas usaha ekonominya. Sehingga dalam sistem operasional terhindar dari adanya riba karena tidak mengunakan sistem bunga melainkan menggunakan sistem bagi hasil. BMT memiliki peran sebagai distributor yaitu dengan menghimpun dana dari masyarakat dan meminjamkannya kembali kepada usaha micro kecil menengah (UMKM) yang sedang kekurangan dana (Matnin et al., 2023). BMT sendiri memiliki beberapa produk seperti pembiayaan *Mudharabah* dan *musyarokah*. Salah satu produk KSPPS BMT NU JATIM cabang proppo yang paling banyak di minati oleh nasabah adalah tabungan *Mudharabah* (TABAH) tabah disediakan bagi anggota yang bisa mempermudah memenuhi kebutuhan sehari-sehari karena setoran dan penarikan dapat dilakukan kapan saja dan menggunakan akad *Mudharabah mutlaqah*.

Tabungan *Mudharabah* (TABAH) merupakan salah satu produk perbankan syariah yang mempertemukan antara pihak penyimpan (nasabah) dan pihak pengelola (bank) untuk mendapatkan keuntungan secara bersama-sama sesuai prinsip bagi hasil. KSPPS BMT NU Jatim Cabang Proppo merupakan salah satu lembaga keuangan mikro syariah yang menawarkan produk TABAH kepada masyarakat.

Pentingnya penelitian ini terletak pada pemahaman yang mendalam terhadap minat masyarakat terhadap produk keuangan syariah, khususnya TABAH, dan bagaimana hal tersebut dapat memengaruhi

keputusan masyarakat dalam berinvestasi dan menabung. Di samping itu, dengan memahami faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap TABAH, lembaga keuangan mikro syariah seperti KSPPS BMT NU dapat meningkatkan strategi pemasaran dan pelayanan untuk meningkatkan partisipasi masyarakat dalam menggunakan produk keuangan syariah.

Analisis yang mendalam terhadap minat masyarakat terhadap TABAH di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Proppo juga akan memberikan gambaran yang lebih jelas tentang tingkat pemahaman masyarakat terhadap prinsip-prinsip keuangan syariah serta faktor-faktor yang memengaruhi keputusan finansial mereka. Implikasi dari hasil analisis ini dapat memberikan masukan bagi pengambil keputusan di lembaga keuangan mikro syariah untuk meningkatkan layanan dan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi masyarakat.

Selain itu, pemahaman terhadap minat masyarakat terhadap TABAH di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Proppo juga dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan industri keuangan syariah secara keseluruhan. Dengan mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat dalam menggunakan produk TABAH, lembaga keuangan mikro syariah dapat mengidentifikasi peluang dan tantangan yang ada di pasar, serta mengembangkan inovasi produk dan strategi pemasaran yang lebih efektif.

Analisis yang komprehensif tentang minat masyarakat terhadap TABAH juga memiliki dampak sosial yang signifikan. Dengan memperluas akses masyarakat terhadap produk keuangan syariah, terutama di daerah seperti Jatim Cabang Proppo, dapat membantu meningkatkan inklusi keuangan dan kesejahteraan ekonomi masyarakat secara keseluruhan. Hal ini sejalan dengan tujuan pengembangan ekonomi syariah yang berkelanjutan dan inklusif.

Selain itu, hasil analisis ini juga dapat memberikan informasi yang berharga bagi pemerintah dan regulator dalam merumuskan kebijakan yang mendukung pertumbuhan industri keuangan syariah, serta meningkatkan literasi keuangan masyarakat terkait dengan prinsip-prinsip keuangan syariah.

Dengan demikian, penelitian tentang minat masyarakat terhadap TABAH di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Proppo bukan hanya penting dalam konteks bisnis dan ekonomi, tetapi juga dalam konteks sosial dan pembangunan ekonomi yang berkelanjutan. Penelitian ini akan memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang karakteristik dan preferensi masyarakat terkait dengan produk keuangan syariah, seperti TABAH. Dengan demikian, KSPPS BMT NU Jatim Cabang Proppo dapat merancang strategi yang lebih tepat dalam memasarkan produk mereka, meningkatkan kepercayaan masyarakat, dan memperluas jangkauan layanan keuangan syariah.

Faktor-faktor internal, penelitian ini juga akan memperhatikan konteks eksternal, seperti kondisi pasar, regulasi, dan faktor sosial ekonomi yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap TABAH. Hal ini akan memberikan pandangan yang lebih komprehensif tentang potensi dan tantangan yang dihadapi oleh lembaga keuangan mikro syariah dalam memperluas penetrasi pasar TABAH.

Hasil dari analisis minat masyarakat terhadap TABAH di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Proppo juga akan memberikan pemahaman yang lebih baik tentang kebutuhan dan harapan masyarakat terhadap produk keuangan syariah. Dengan demikian, lembaga keuangan mikro tersebut dapat meningkatkan inovasi produk dan pelayanan yang sesuai dengan ekspektasi dan kebutuhan masyarakat, serta memperkuat posisi mereka dalam industri keuangan syariah.

Secara keseluruhan, penelitian ini memiliki relevansi yang tinggi dalam mendukung pertumbuhan dan perkembangan industri keuangan syariah, serta dalam mendorong inklusi keuangan yang lebih luas di kalangan masyarakat. Dengan memahami minat masyarakat terhadap TABAH, KSPPS BMT NU Jatim Cabang Proppo dapat menjadi agen perubahan yang memajukan ekonomi berbasis syariah dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan.

## **METODE PENELITIAN**

Riset ini menggunakan pendekatan kualitatif, menurut Krik dan Milir penelitian kualitatif adalah suatu penelitian yang memuat mengenai gambaran umum terkait kehidupan masyarakat, tingkah laku masyarakat, dan aktifitas sosial (Fauji et al., 2021). Dimana lebih menonjolkan proses dan makna dalam suatu penelitian (Agustinova, 2015) jenis riset yang dilakukan adalah riset diskriptif yang mana menjelaskan mengenai data yang berkaitan dengan fenomena dan fakta-fakta yang terjadi dilapang selama penelitian ini berlangsung (Agam, 2015).

Teknik pengumpulan data yang digunakan pada riset ini adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sampel sumber data atau informasi yang digunakan dalam riset ini adalah pimpinan kantor cabang, marketing, nasabah *Mudharabah* (TABAH) BMT NU cabang proppo sumber data yang digunakan dalam riset ini 1) data primer yang diperoleh dari hasil wawancara. Sumber data yang digunakan dalam riset ini 2) Data primer yang diperoleh dari hasil wawancara dengan beberapa pegawai dan nasabah BMT NU cabang proppo untuk mendapatkan informasi terkait minat nasabah dalam menggunakan produk *Mudharabah* (TABAH). 3) Data sekunder yang diperoleh dari jurnal-jurnal dan dokumen milik BMT NU cabang proppo.

## **PEMBAHASAN**

### **Minat Menabung**

Minat dalam kamus besar Bahasa Indonesia diartikan sebagai kesukaan (kecendrungan hati) kepada sesuatu, perhatian dari keinginan (Poerwadarminta, 2006). Minat adalah rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh. Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu di luar diri (Djali, 2008). Menurut Kotler minat adalah keinginan yaitu kebutuhan manusia yang dibentuk oleh budaya dan kepribadian

seseorang. Minat adalah suatu kecenderungan seseorang dalam tingkah laku yang dapat diarahkan untuk memperhatikan suatu objek atau melakukan suatu aktivitas tertentu yang didorong oleh perasaan senang karena dianggap bermanfaat baginya (Philip Kotler dan Gary Armstrong, 2001). Minat merupakan motivasi yang mendorong orang untuk melakukan apa yang mereka inginkan bila mereka bebas memilih (Rahman & Pratikno, 2022). Setiap minat akan memuaskan suatu kebutuhan. Dalam melakukan fungsinya kehendak itu berhubungan erat dengan pikiran dan perasaan. Pikiran mempunyai kecenderungan bergerak dalam sektor rasional analisis, sedang perasaan yang bersifat halus/tajam lebih mendambakan kebutuhan. Sedangkan akal berfungsi sebagai penguat pikiran dan perasaan itu dalam koordinasi yang harmonis, agar kehendak bisa diatur dengan sebaik-baiknya (Sukanto M.M, 1985).

Menurut Prof. Dr. Iskandarwasid dan Dr. H. Dadang Sunendar, minat adalah perpaduan antara keinginan dan kemauan yang dapat berkembang. Karena minat merupakan salah satu faktor yang cukup penting dalam mempengaruhi preferensi masyarakat/anggota dalam menabung. Terdapat tiga batasan minat yakni; Pertama, suatu sikap yang dapat meningkatkan perhatian seseorang ke arah objek tertentu secara selektif. Kedua, suatu perasaan bahwa aktivitas dan kegemaran terhadap objek tertentu sangat berharga bagi individu. Ketiga, sebagai bagian dari motivasi atau kesepian yang membawa tingkah laku suatu arah atau tujuan tertentu (Iskandarwasid & Dadang Sunendar, 2011).

W. Reed dan K. Giil menyatakan bahwa yang mempengaruhi masyarakat/anggota dalam menabung adalah kemanfaatan, lokasi, pelayanan dan tingkat sukubunga atau hasil. Lokasi suatu bank akan mempengaruhi kelancaran dari usaha tersebut (W. Reed dan K. Giil, 1995). Dengan demikian maka dapat disimpulkan bahwa minat menabung adalah dorongan kuat bagi seseorang untuk menabung dalam mewujudkan pencapaian tujuan.

### ***Mudharabah***

Definisi *Mudharabah* berasal dari kata “Addharbu fil Ardhi” yaitu bepergian untuk urusan dagang. Disebut *qiradh* yang berasal dari kata *Al-Qardhu* yang berarti *Al-Qudh'u* (Potongan), karena pemilik memotong sebagian hartanya untuk diperdagangkan dan memperoleh sebagai keuntungannya. *Mudharabah* disebut juga *Muamalah* yang berarti akad antara kedua belah pihak untuk salah seorangnya (salah satu pihak) mengeluarkan sejumlah uang kepada pihak lainnya untuk diperdagangkan dan laba dibagi dua sesuai dengan kesepakatan (Rahman & Ashari, 2020). *Mudharabah* adalah suatu bentuk kerjasama antara pemilik modal/dana (*Shahibul Mal*) dengan pengelola (*Mudharib*) disertai suatu perjanjian. Pemilik modal biasanya akan mempercayakan sejumlah dana yang akan digunakan sebagai modal. Modal akan dikelola oleh pengelola sesuai perjanjian yang disepakati dengan harapan kelak memperoleh laba dan peningkatan aset. Disini, pemilik modal berhak menetapkan syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh pengelola didalam mengurus modal yang diberikan (UU No. 7 Tahun, 1992).

Jenis-jenis *Mudharabah* secara umum, *Mudharabah* terbagi menjadi dua jenis, *Mudharabah Mutlaqah* dan *Mudharabah Muqayyadah*. *Mudharabah Muthlaqah* adalah bentuk kerja sama antara *shahibul maal* dan *Mudharabah* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis. Contoh; “saya serahkan uang ini kepadamu untuk diusahakan, sedangkan labanya akan dibagi di antara kita, masing-masing setengah atau sepertiga, dan lain-lain”.

Penerapan umum dalam produk ini adalah sebagai berikut; BMT Wajib memberitahukan kepada pemilik dana mengenai nisbah dan tata cara pemberitahuan keuntungan/pembagian keuntungan secara resiko yang dapat ditimbulkan dari penyimpanan dana. Apabila telah tercapai kesepakatan, maka hal tersebut harus dicantumkan dalam akad. Untuk tabungan *Mudharabah*, BMT dapat memberikan buku

tabungan, sebagai bukti penyimpanan serta kartu ATM atau alat penarikan lainnya kepada penabung. Tabungan *Mudharabah* dapat di ambil setiap saat oleh penabung sesuai dengan perjanjian yang disepakati namun tidak diperkenankan mengalami saldo negative (Rahman et al., 2024).

*Mudharabah Muqayyadah* on blance sheet adalah akad *Mudharabah* yang disertai pembatasan penggunaan dana dari shaibul maal untuk investasi tertentu. Si Mudharib dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu, atau tempat usaha. Adanya pembatasan ini seringkali mencerminkan kecendrungan umum si shahibul maal dalam memasuki jenis dunia usaha. Contoh pengelolaan dana dapat diperintahkan untuk; Tidak mencampurkan dana pemilik dengna dana lainnya, tidak menginvestasikan dananya pada transaksi penjualan cicilan, tanpa pinjaman, tanpa jaminan. Mengharuskan pengelola dana untuk melakukan investasi sendiri tanpa melalui pihak ketiga. *Mudharabah Off Balance sheet*, *Mudharabah* ini merupakan penyaluran dana *Mudharabah* langsung kepada pelaksana usahanya, dimana BMT bertindak sebagai perantara yang mempertemukan antara pemilik dana dengan pelaksana usaha. pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh BMT dalam mencari bisnis (pelaksana). Perbedaan diantara keduanya terletak pada batasan penggunaan modal sesuai dengan kehendak pemilik modal.

**Syarat-syarat *Mudharabah***

1. Modal harus berbentuk uang, seperti dinar, dirham, atau bentuk lain yang jelas dan terukur. Modal harus dimiliki secara jelas dan utuh oleh pemilik modal. Modal harus tersedia dan tidak boleh berbentuk utang, namun tidak harus diserahkan di tempat akad. Modal harus diberikan kepada pengusaha.
2. Al-Aqidain (Pihak yang berakad). Pemilik modal dan pengusaha sebagai pihak yang melakukan kerja sama, keduanya harus memenuhi persyaratan untuk melangsungkan perjanjian, yaitu dewasa, berakal sehat, bertindak secara sadar dan sukarela, tanpa paksaan. Pengusaha harus mampu bekerja sesuai dengan bidangnya. Pembagian laba atau keuntungan harus diatur dalam bentuk presentase dari keuntungan yang mungkin akan diperoleh, kesepakatan mengenai rasio presentase harus dicapai melalui negosiasi dan dituangkan dalam kontrak.

BMT NU JATIM CABANG PROPPPO merupakan salah satu badan usaha yang beroperasi dengan memberikan jasa simpanan atau tabungan yang ada di BMT NU JATIM cabang proppo yang dijalankan berdasarkan prinsip syari’ah dan selalu menawarkan produk-produk baru terhadap calon anggotanya yaitu dapat di lihat pada tabel berikut (Andrianto, 2019)

**Tabel 1**  
**Daftar produk tabungan Di BMT NU JATIM**

| Produk         | Setoran awal | Setoran selanjutnya | Nisbah |
|----------------|--------------|---------------------|--------|
| Siaga          | Rp.100.000   | Rp.20.000           | 70%    |
| Sidik fathanah | Rp.2.500     | Rp.500              | 45%    |
| Sajadah        | RP.1.000.000 | J. waktu            | Bebas  |
| Siberkah       | Rp.500.000   | J. waktu            | 65%    |
| Sahara         | Rp.1000.000  | J. waktu            | 65%    |
| Sabar          | Rp.25.000    | Rp.5.000            | 55%    |
| Tarawi         | Rp.25.000    | Rp.5000             | 50%    |

|       |           |          |     |
|-------|-----------|----------|-----|
| Tabah | Rp.10.000 | Rp.2.500 | 40% |
|-------|-----------|----------|-----|

Jadi tabel di atas menunjukkan bahwa produk tabah lebih tepat untuk kebutuhan sehari-hari dari pada tabungan yang lain dan paling banyak peminatnya karena tabungan *Mudharabah* yaitu tabungan yang bisa mempermudah anda dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari karena setoran dan penarikan dapat dilakukan kapan saja dan memperoleh keuntungan bagi hasil 40% dan menggunakan akad *Mudharabah* mutlaqah yaitu bentuk kerja sama antara dua atau lebih pihak dimana pemilik modal (shahibul maal) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (madharib) dengan suatu perjanjian diawal sesuai dengan kesepakatan bersama. Dengan setoran awal Rp.10.000. dan selanjutnya minimal 2.500. sedangkan pada produk yang dilihat dari setoran dan penarikan masih berdasarkan jangka waktu tertentu (dokumentasi, 2023).

Lembaga BMT NU JATIM cabang proppo ini sebagai salah satu lembaga keuangan yang berorientasi pada bisnis syari'ah. Adapun jumlah nasabah pada produk tabungan *Mudharabah* di lembaga BMT NU JATIM cabang proppo dapat di lihat pada tabel dibawah ini dalam kurun waktu 2020 sampai 2023.

**Tabel 2**

**Daftar jumlah anggota produk tabungan *Mudharabah* (TABAH) BMT NU**

| TAHUN | JUMLAH ANGGOTA TABUNGAN<br>MUDHARABAH |
|-------|---------------------------------------|
| 2020  | 1496                                  |
| 2021  | 2000                                  |
| 2022  | 2559                                  |
| 2023  | 2672                                  |

Dilihat dari pertumbuhan tabel diatas menunjukkan bahwa minat nasabah setiap tahunnya terus meningkat. Kemudian ketika nasabah meningkat selain mempertahankan caranya, juga harus meningkatkan pelayanan terutama dengan cara dijemput bola, dengan cara dijemput bola sebagai nasabah akan merasa beruntung karena tidak perlu jauh-jauh ke BMT untuk menyimpan uangnya (Fauji et al., 2022). Adanya kegiatan sistem jemput bola tersebut bertujuan untuk mendukung dan memperlancar kegiatan penghimpun dana (M.hairul Wasil, 2020). Upaya untuk mempertahankan nasabah tabungan dilakukan oleh marketing dengan cara melakukan komunikasi yang aktif dengan nasabah ataupun calon nasabah, meningkatkan pelayanan, dan mengembangkan cara-cara sesuai dengan permintaan nasabah (Layli Nurdiana, 2020).

Beberapa riset terkait yang dilakukan oleh peneliti terdahulu yakni (Harhap, 2016) hasil penelitian ini menjelaskan bahwa faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam menggunakan produk tabungan *Mudharabah* BMT NU cabang proppo adalah pelayanan pendapatan religi. Penelitian dari (Lsa Natasha.pdf, n.d.) hasil dari penelitian ini menjelaskan bahwa minat nasabah dipengaruhi empat indikator yaitu, indikator, kesukaan atau perasaan senang, perhatian, dan keterlibatan dalam proses.



Ketertarikan merupakan suatu rasa keinginan dalam suatu aktivitas yang membuat seseorang terdorong untuk melakukan hal tersebut. Ketertarikan anggota dalam menggunakan produk *Mudharabah* di BMT NU JATIM cabang proppo dipengaruhi oleh banyak faktor. Sebagaimana hasil wawancara dengan ibu zumaroh mengatakan “saya tertarik karena menggunakan prinsip syari’ah dan terbebas dari unsur riba” Ibu maruti mengatakan bahwa “saya tertarik karena menggunakan prinsip syari’ah dalam transaksinya” Bapak sholiqin mengatakan “saya tertarik karena sistem bagi hasil yang diberikan oleh BMT NU JATIM cabang Proppo.

Berdasarkan hasil wawancara dengan anggota *Mudharabah* di BMT NU JATIM cabang proppo, dapat diketahui bahwa kebanyakan anggota berminat menggunakan produk *Mudharabah* (TABAH) tersebut karena adanya sistem bagi hasil yang mana hal tersebut berbeda dengan bank konvensional. Selain itu juga dalam sistem operasionalnya selalu menggunakan prinsip syari’ah sehingga bisa dipastikan tidak terdapat unsur kemudharatan.

## Simpulan

Lembaga BMT NU JATIM cabang proppo ini sebagai salah satu lembaga keuangan yang berorientasi pada bisnis syari’ah. Dalam memasarkannya, perlu adanya strategi pemasaran yang sistematis dan efektif mencapai tujuan perusahaan atau bank syari’ah, karena setiap lembaga pasti memiliki strategi yang berbeda-beda dalam memasarkan produknya. Dalam menjalankan operasionalnya, manajer pemasaran (Marketing Manajer) merupakan kunci dari keberhasilan bank. Adapun jumlah nasabah pada produk tabungan *Mudharabah* di lembaga BMT NU JATIM cabang proppo dapat dilihat pada tabel dalam kurun waktu 2020 sampai 2023.

Berdasarkan kesimpulan dari riset diatas, adapun saran yang akan diberikan oleh penulis yaitu, 1) diharapkan pihak BMT NU JATIM cabang proppo bisa lebih meningkatkan sosialisasi kepada masyarakat mengenai akan adanya produk *Mudharabah* (TABAH) yang memiliki banyak keunggulan dibanding dengan bank lain. 2) BMT NU JATIM cabang proppo harus memiliki strategi dalam pengelolaan dana pihak ketiga khususnya pada produk *Mudharabah* (TABAH) agar keuntungan yang didapat lebih besar namun tidak dengan melanggar adanya prinsip syari’ah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Fauji, D. A. S., Puspasari, I. D., Aisyah, E. N., Rahadjeng, E. R., Saptaria, L., Rahman, F., Nurjannah, D., Mahmud, Subhan, E. S., Arisman, & Utami, B. (2021). Analisis Data Penelitian Manajemen: Studi Fokus Analisis Kualitatif. In *Fakultas Ekonomi Universitas Nusantra PGRI Kediri*.
- Fauji, D. A. S., Puspasari, I. D., Aisyah, E. N., Rahadjeng, E. R., Saptaria, L., Rahman, F., Nurjannah, D., Mahmud, Subhan, E. S., Arisman, & Utami, B. (2022). Manajemen Keuangan Strategik. In *Fakultas Ekonomi Universitas Nusantra PGRI Kediri*.
- Matnin, M., Anggraini, D., Fatimah, F., Hasanah, H., Zahroh, N., & Hasanah, U. (2023). MODEL PELAYANAN TABUNGAN ANGGOTA KSPPS BMT NU CABANG LARANGAN. *Investi : Jurnal Ekonomi dan Perbankan*, 4(1), 503–513. <https://doi.org/10.32806/ivi.v4i1.120>
- Rahman, F., & Ashari, A. (2020). Pengaruh pengetahuan akad mudharabah terhadap keputusan anggota untuk menabung di bmt mawaddah cabang pakong pamekasan. *Investi; Jurnal Ekonomi Dan Perbankan*, 02(02), 87–97.

- Rahman, F., Matnin, M., & Rohmiyati, R. (2024). PERAN KSPPS NURI CABANG BATU MARMAR UNTUK MEMBANTU PEREKONOMIAN USHA MIKRO DIMASA PANDEMIC COVID 19. *Currency: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 1(1), 44–63. <https://doi.org/10.32806/vtq3w673>
- Rahman, F., & Pratikno, H. (2022). Sibisa Al Khairat Pamekasan Cooperative Financial Ratios During the Pandemic. *International Journal of Multicultural and Multireligious Understanding*, 1(1), 445–454.
- Rahman, F, Sudarmiadin, Hermawan, A. (2023). Marketing Digitalization In Micro, Small, And Medium Enterprises (MSMES) of Pamekasan Regency In Post-Pandemic. *Indonesian Interdisciplinary Journal of Sharia Economics (IJJSE)*, 6(1), 154–167. <https://doi.org/10.31538/ijjse.v6i1.1916>
- Romin, Moh. (2020). Peran Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Terhadap Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi pada Baitul Maal wa Tamwil Nahdhatul Ulama Cabang Pasean Pamekasan). *At-Taradhi: Jurnal Studi Ekonomi*, 11(2), 120. <https://doi.org/10.18592/at-taradhi.v11i2.3959>
- Moleong, J. Lexy. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2009
- Rizkison & Sudjana. *Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2022
- K. Giil, dan W. Reed. *Dasar, konsep dan strategi*, Jakarta: PT. Raja Wali, 1995.
- Wasil M.hairul. *Wawancara bondowoso*, 2020
- W. Reed dan K. Giil, *Manajemen Baitul maal wa tamwil (BMT)*, Yogyakarta: UII Press 1995
- UU No. 7 Thaur, *Tentang perbankan*, pasal 1 no.9, 1992
- H. Suhendi Hendi. *Prinsip-prinsip pemasaran*, Jakarta: Erlangga, 2002
- Syafi'i Antonio Muhammad. *Bank syari'ah*, jakarta: Insani pers, 2001
- M.M sukanto. *manajemen syari'ah*, Jakarta: Akademia Permata 1985
- Nurdiana Layli. *Wawancara bondowoso*, 2020
- Dadang Sunendar & Iskandarwasid. *Strategi keputusan yang efektif*, Jakarta: Efthar & Dahara Size, 2011