

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Indonesia sebagai negara dengan mayoritas penduduk yang beragama Islam, dinilai sebagai ranah yang potensial dalam menerapkan suatu bangunan perekonomian dan sistem keuangan yang operasionalnya berlandaskan pada prinsip syariah. Hal ini menjadi alasan hadirnya lembaga keuangan syariah dalam kegiatan ekonomi di Indonesia. Lembaga keuangan yaitu suatu lembaga yang memiliki peranan penting dalam bidang usaha keuangan yang artinya, kegiatan yang dilakukan oleh lembaga keuangan selalu berkaitan dengan bidang keuangan yang kegiatannya menghimpun dana dan menyalurkan dana. Hadirnya lembaga keuangan syariah merupakan implementasi dari pemahaman umat Islam terhadap muamalah dalam hukum ekonomi Islam yang selanjutnya di representasikan dalam lembaga keuangan syariah dalam bentuk bank maupun non-bank.¹

Saat ini, lembaga keuangan bank maupun non-bank mengalami persaingan yang sangat ketat. Sehingga tidak heran jika setiap lembaga keuangan berlomba-lomba dalam menarik minat calon nasabah baik lembaga keuangan yang berskala besar maupun kecil. Hal ini

¹Nurbaiti, Supaino," Pengaruh Pengetahuan Terhadap Minat Menabung Masyarakat Pesantren Di Bank Syariah, Jurnal Bilal, Vol 1, No 2 Desember 2020.

menunjukkan bahwa sektor keuangan mikro syariah dapat menjadi aspek yang cukup unggul dalam perkembangan ekonomi syariah di Indonesia. *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) sebagai bentuk lembaga keuangan mikro syariah yang terlahir murni dari masyarakat Indonesia yang telah dikenal oleh semua kalangan dipenjuru nusantara. Saat ini jumlah BMT di Indonesia berjumlah sebesar 4.500 unit yang tersebar diseluruh Indonesia, yang menandakan bahwa sektor keuangan mikro syariah juga mampu bersaing dengan lembaga jasa keuangan lainnya.²

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *bayt al-mal wa at-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha kecil ke bawah dengan kata lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang kegiatan ekonominya berdasarkan prinsip-prinsip syariah.³

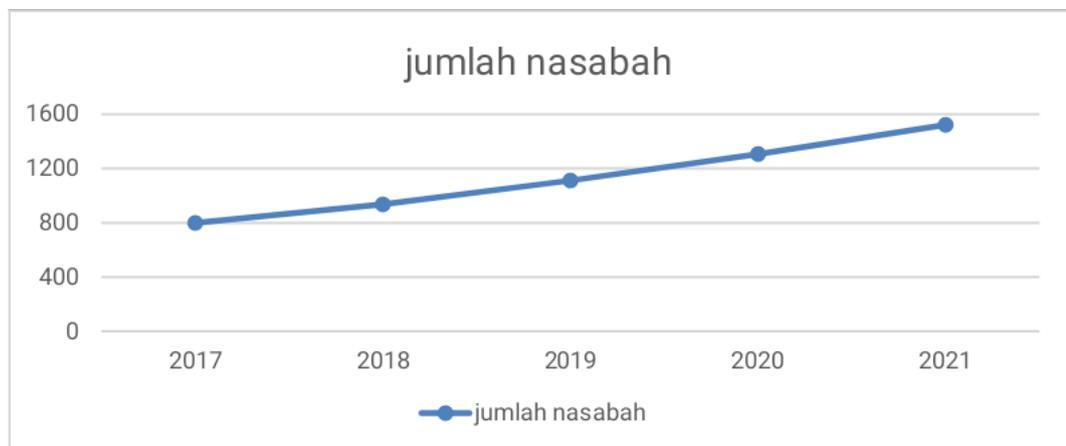
Dalam menghadapi ketatnya persaingan di industri lembaga keuangan, setiap lembaga harus membangun strategi yang tepat untuk meningkatkan jumlah anggota, karena jumlah lembaga jasa keuangan yang cukup banyak sehingga tidak heran jika setiap lembaga keuangan berlomba-lomba untuk memberikan yang terbaik kepada nasabah yang bertujuan agar calon nasabah tertarik dalam memutuskan untuk

² Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah, *Sharing Platform Keuangan Mikro Syariah Berbasis Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)*, diakses dari <https://knks.go.id/isuutama/8/sharing-platform-keuangan-mikro-syariah-berbasis-baitul-maal-wat-tamwil-bmt> Padatanggal 1 Januari 2021 Pukul 14:26 WIB.

³ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Depok: PT. Kharisma Putra Utama, 2017). 473.

menabung pada suatu lembaga keuangan. Peningkatan pengetahuan masyarakat tentang lembaga keuangan diperlukan, sehingga masyarakat tau tentang lembaga keuangan tersebut.⁴ Pengetahuan masyarakat pada BMT NU Galis sudah cukup baik dikarenakan adanya peningkatan anggota setiap tahunnya sebanyak 15% tiap tahunnya. Adapun peningkatan jumlah nasabah di BMT NU Cabang Galis dari tahun 2018-2021 sebagai berikut:

Gambar 1.1
Peningkatan Anggota dari Tahun 2018-2021



Sumber: Wawancara Karyawan BMT NU Cabang Galis Pamekasan

Berdasarkan gambar diatas terdapat peningkatan setiap tahunnya dari tahun 2018-2021. Secara umum anggota yang akan menabung

⁴ Citra Ermawati, "Pengaruh kualitas Produk, Kualitas Pelayanan dan Kepercayaan Terhadap Minat Menabung Nasabah PT Bank Mandiri". *Jurnal Ilmiah bidang Ilmu Ekonomi*. Vol. 19 No. 3, Januari 2021. 211

tentu memilih lembaga keuangan yang dapat memberikan keuntungan dan kemudahan, dengan demikian anggota akan mempertimbangkan faktor tertentu untuk memutuskan dalam menjadi anggota seperti kualitas pelayanan yang ada.⁵

Setiap lembaga keuangan memerlukan kualitas pelayanan atau pelayanan yang unggul sehingga bisa memuaskan konsumen baik dari sikap dan cara karyawan melayani.⁶ Hal ini juga dilakukan oleh lembaga BMT NU Cabang Galis dalam menjaga citra perusahaan yang baik sehingga bisa menimbulkan minat anggota dalam memilih produk-produk yang ada di BMT NU Cabang Galis. Kualitas pelayanan yang diberikan yaitu dengan menggunakan 5S yakni senyum, sapa, salam, sopan dan santun.

Melihat perkembangan lembaga keuangan saat ini, BMT NU Cabang Galis harus dapat menerapkan strategi agar anggota bisa termotivasi untuk menabung yaitu dengan memenuhi kebutuhan dan keinginannya. Motivasi merupakan faktor yang mempengaruhi keputusan anggota karena, jika seseorang termotivasi atau mendapat dorongan dari orang lain untuk menabung, maka minat anggota akan mengalami peningkatan. Metode yang digunakan dalam pemberian motivasi terhadap anggota yaitu motivasi langsung dan metode tidak

⁵, Heni Sunaira, Wawancara Langsung di BMT NU Cabang Galis Pamekasan, 28 maret 2022.

⁶ Rizka Ramadaning Tyas, Ari Setiawan, "Pengaruh Lokasi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Menabung di BMT Sumber Mulia Tuntang". *Jurnal Muqtasid*. Vol. 3 No. 2. 2012, 283.

langsung. Metode langsung yaitu motivasi yang diberikan secara langsung kepada setiap anggota untuk memenuhi kebutuhan serta kepuasannya seperti bonus, bagi hasil dan lainnya, sedangkan motivasi tidak langsung yaitu motivasi yang hanya berupa fasilitas-fasilitas yang mendukung serta menunjang gairah anggota untuk melakukan pembelian seperti pelayanan yang memuaskan.⁷

Selain dari memotivasi anggota agar menabung, BMT NU harus memberikan kualitas pelayanan terbaik kepada nasabah sehingga menimbulkan daya tarik bagi calon anggota, karena hal ini akan mempengaruhi minat anggota dalam memilih produk-produk yang ditawarkan oleh BMT NU Cabang Galis.

Salah satu bentuk kualitas layanan yang diberikan oleh BMT NU Cabang Galis dengan cara anggota tidak perlu untuk mengantri di BMT NU Cabang Galis untuk melakukan setoran namun dari pihak BMT yang mendatangi anggota untuk menabung. Dalam hal ini kualitas pelayanan menjadi sarana alternatif untuk mengetahui perilaku yang akan dimunculkan oleh anggota. Perilaku anggota dapat dilakukan melalui proses sebelum dan sesudah anggota melakukan penggunaan produk yang ditawarkan.⁸

Keputusan dalam memilih produk tersebut sangat dipengaruhi oleh

⁷ Nugroho J Setiadi, *Perilaku konsumen Persepektif Kontemporer pada Motif, Tujuan dan Keinginan konsumen*, (Jakarta: Prenadamedia Grub). 34-35

⁸ Meilina Boediono, Sonata Cristian, Dewi Mustikasari Immanuel, "Pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Layanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Sealantwax". *Jurnal Manajemen*. Vol. 3 No. 1, April 2018. 93.

apa yang didapatkan calon anggota baik dalam bentuk, pengetahuan terhadap lembaga keuangan, motivasi yang diberikan ataupun dari segi kualitas pelayan yang diharapkan. Dalam memilih suatu produk calon nasabah memiliki penilaian terhadap beberapa produk yang ditawarkan, dan setelah menyesuaikan dengan kebutuhannya calon nasabah akan memutuskan dan membentuk pilihannya.

Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti menganggap penting untuk mengadakan penelitian pengaruh pengetahuan tentang LKS, motivasi terhadap minat menjadi anggota di bmt nu cabang galis pamekasan. Maka dari itu judul penelitian ini adalah **"Pengaruh Pengetahuan Tentang LKS dan Motivasi Terhadap Minat Menjadi Anggota BMT NU Cabang Galis Pamekasan "**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan yang hendak diteliti.

1. Bagaimana pengaruh pengetahuan tentang LKS terhadap minat menjadi anggota BMT NU cabang Galis Pamekasan?
2. Bagaimana pengaruh motivasi terhadap minat menjadi anggota BMT NU cabang Galis Pamekasan?

3. Bagaimana pengaruh pengetahuan tentang LKS dan motivasi secara simultan terhadap minat menjadi anggota BMT NU cabang Galis Pamekasan.?

C. Tujuan

1. Untuk mengetahui pengaruh pengetahuan tentang LKS terhadap minat menjadi anggota BMT NU cabang Galis Pamekasan
2. Untuk mengetahui pengaruh motivasi terhadap minat menjadi anggota BMT NU cabang Galis Pamekasan
3. Untuk mengetahui pengaruh pengetahuan tentang LKS dan motivasi secara simultan terhadap minat menjadi anggota BMT NU cabang Galis Pamekasan.

D. Asumsi Penelitian

Asumsi penelitian adalah anggapan dasar atau postulat tentang suatu hal yang berkenaan dengan masalah penelitian yang kebenarannya sudah diterima oleh peneliti. Fungsi anggapan dasar dalam sebuah penelitian adalah sebagai landasan berfikir dan bertindak dalam melaksanakan penelitian, untuk mempertegas variabel yang akan diteliti, serta untuk menentukan dan merumuskan hipotesis.⁹

⁹Tim Penyusun Pedoman Penelitian Karya Ilmiah, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah, Edisi*

Asumsi penelitian yang peneliti ajukan dalam penelitian ini adalah:

1. Setiap anggota memiliki alasan yang jelas dan beragam dalam menentukan keputusan memilih produk simpanan.
2. Dalam memilih produk simpanan anggota akan mempertimbangkan banyak hal atau motif yang mempengaruhinya.
3. Dalam menentukan minat setiap anggota memiliki tujuan yang ingin dicapai dalam memilih produk simpanan.
4. Pengetahuan tentang LKS dan motivasi merupakan salah satu motif yang mempengaruhi minat menjadi anggota.

E. Hipotesis Penelitian

Hipotesis dibentuk dari dua kata, yaitu kata *hypo* dan kata *thesis*. *Hypo* berarti kurang dan *thesis* adalah pendapat. Kedua kata itu kemudian digunakan secara bersama menjadi *hypothesis* dan penyebutan dalam dialek Indonesia menjadi hipotesa kemudian berubah menjadi hipotesis yang maksudnya adalah suatu kesimpulan yang masih kurang atau kesimpulan yang masih belum sempurna. Pengertian ini kemudian diperluas dengan maksud sebagai kesimpulan penelitian yang belum sempurna, sehingga perlu disempurnakan dengan membuktikan kebenaran hipotesis itu melalui penelitian dengan

data dilampirkan.¹⁰

Adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah

1. Terdapat pengaruh pengetahuan tentang LKS terhadap minat menjadi anggota BMT NU cabang Galis Pamekasan
2. Terdapat pengaruh motivasi terhadap minat menjadi anggota BMT NU cabang Galis Pamekasan
3. Terdapat pengaruh pengetahuan tentang LKS dan motivasi secara simultan terhadap minat menjadi anggota BMT NU cabang Galis Pamekasan

F. Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna dan memberikan manfaat, baik secara teoritis maupun secara praktis.

1. Kegunaan Secara Teoritis

a. Bagi penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah khazanah keilmuan dan wawasan mengenai pengetahuan tentang lks, motivasi, perbankan syariah serta pengaruhnya terhadap minat menjadi anggota.

b. Bagi akademisi

¹⁰ Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif: Komunikasi, Ekonomi, dan Kebijakan Publik, Serta Ilmu-Ilmu Sosial Lainnya, Edisi Kedua*, (Jakarta:Kencana,2005). 85

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam ilmu pengetahuan khususnya dapat dijadikan referensi atau rujukan di bidang lembaga keuangan atau perusahaan dan sebagai perbandingan serta referensi bagi peneliti selanjutnya yang lebih relevan. Serta untuk memberikan pemahaman bagi para akademisi untuk dapat melakukan kajian mendalam tentang motivasi menabung pada perbankan syariah dan menambah wawasan keilmuan bagi para mahasiswa IAIN Madura, khususnya fakultas ekonomi dan bisnis islam.

2. Kegunaan Secara Praktis

a. Bagi BMT NU Cabang Galis Pamekasan

Hasil penelitian ini diharapkan dijadikan sebagai bahan acuan bagi BMT NU Cabang Galis Pamekasan untuk mengetahui pengaruh pengetahuan tentang LKS dan motivasi terhadap minat menjadi anggota. Selain itu juga diharapkan bagi peneliti ini dapat menjadi evaluasi untuk peningkatan kinerja keuangan menjadi lebih baik.

b. Bagi Masyarakat Umum

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan mengenai pengaruh pengetahuan tentang LKS dan motivasi terhadap minat menjadi anggota.

G. Ruang Lingkup Penelitian

1. Ruang Lingkup Variabel

Ada dua variabel yang menjadi focus kegiatan dalam penelitian ini yaitu Pengetahuan tentang LKS (Variabel X1), Motivasi (Variabel X2), Kualitas pelayanan (Variabel X3) dan minat menjadi anggota (Variabel Y). Agar variabel menjadi fokus tersebut tidak meluas, maka perlu adanya batasan terhadap materi yang akan diteliti

a. Pengetahuan tentang LKS

Untuk variabel pengetahuan tentang LKS (Variabel X1), indikator variabel yang akan diteliti ialah:¹¹

- 1) Pengetahuan tentang karakteristik atau atribut produk
- 2) Pengetahuan tentang manfaat produk
- 3) Pengetahuan tentang konsep dasar lembaga keuangan syariah

b. Motivasi

Untuk variabel motivasi (Variabel X1), indikator variabel yang akan diteliti ialah:

- 1) Kebutuhan terhadap produk
- 2) Kebutuhan mencari kenyamanan dari produk
- 3) Kebutuhan mencari kepuasan dari produk¹²

c. Minat Anggota

Untuk variabel Minat Anggota (variabel Y) indikatornya

¹¹Pengetahuan Konsumen Dan Keputusan Menjadi Nasabah (Kasus BSM Kan. Cab Pembantu BSD Tangerang Selatan), *Jurnal. Islaminomic*, Vol.6, No.2 2015, 40

¹²Nufian S Febriani, Wayan weda Asmara Dewi, Perilaku Konsumen di Era Digital Beserta Studi Kasus, (Malang: UB Press, 2019). 86

meliputi:¹³

- 1) Pengenalan Kebutuhan
- 2) Pencarian Informasi
- 3) Evaluasi Alternatif

2. Ruang Lingkup Lokasi

Lokasi Baitul Maal Wat Thamwil Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan di Jl. Raya Pamekasan- Sumenep, Pandian, Ponteh, Galis, Kabupaten Pamekasan, Jawa Timur 69382

H. Definisi Istilah

Untuk menyatukan persepsi tentang pengertian variabel-variabel yang akan diteliti dan dianalisis dalam penelitian ini, maka akan dikemukakan batasan-batasan definisi operasional.

1. Pengetahuan yaitu pola perilaku yang dimiliki konsumen dipengaruhi oleh pengetahuan mereka, dengan tingkat pengetahuan yang dimilikinya konsumen dapat memproses informasi yang baru, membuat pertimbangan dan mengambil keputusan.
2. Motivasi adalah pemberi daya penggerak yang menciptakan kegairahan seseorang agar mau bekerja sama, bekerja efektif dan terintegrasi dengan segala upayanya untuk mencaoai kepuasan..¹⁴

¹³ Nufian S Febriani, Wayan weda Asmara Dewi, Perilaku Konsumen di Era Digital Beserta Studi Kasus, (Malang: UB Press, 2019). 80

¹⁴ ibid. 25

3. Minat merupakan suatu keadaan dimana seseorang mempunyai perhatian terhadap sesuatu dan disertai keinginan untuk mengetahui dan mempelajari maupun membuktikannya lebih lanjut, Minat timbul karena adanya perhatian yang mendalam terhadap suatu obyek, dimana perhatian tersebut menimbulkan keinginan untuk mengetahui, mempelajari, serta membuktikan lebih lanjut.¹⁵

I. Kajian Penelitian Terdahulu

Kajian penelitian terdahulu di jadikan sebagai referensi tambahan terhadap penelitian yang akan dilakukan. Berikut adalah penjelasan hasil penelitian terdahulu:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Vita Nur Hayati pada tahun 2016 tentang “pengaruh motivasi dan kualitas layanan terhadap minat menjadi nasabah di lembaga keuangan mikro syari’ah”. Metode yang digunakan yaitu regresi linier berganda dengan variabel bebas terdiri Dari motivasi dan, kualitas layanan sedangkan variabel terikatnya minat nasabah. dari hasil ini menunjukkan bahwa kualitas layanan dan motiivasi berpengaruh secara parsial terhadap minat menjadi nasabah di lembaga keuangan mikro syariah.

¹⁵Philip Kotler & Kevin Keller, *Manajemen Pemasaran, Jilid 1, Edisi ke-13*, (Jakarta:Erlangga,2009), hlm. 240

2. Penelitian yang dilakukan oleh Arief Adi Satria pada tahun 2017 tentang “pengaruh motivasi dan promosi terhadap minat beli konsumen pada perusahaan A-36”. Metode penelitian yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda, dengan variabel bebas terdiri dari motivasi dan promosi sedangkan variabel terikatnya minat beli. Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa motivasi berpengaruh secara signifikan terhadap minat beli konsumen perusahaan A-36 .¹⁶

3. Penelitian yang dilakukan oleh Nurul Hidayat pada tahun 2020 tentang “pengaruh kualitas layanan dan nisbah bagi hasil terhadap minat menjadi nasabah di lembaga keuangan mikro syari’ah”. Metode yang digunakan yaitu regresi linier berganda dengan variabel bebas terdiri dari kualitas layanan dan nisbah bagi hasil sedangkan variabel terikatnya minat nasabah. Dari hasil ini menunjukkan bahwa kualitas motivasi berpengaruh secara parsial terhadap minat menjadi nasabah di lembaga keuangan mikro syariah.

No	Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan

¹⁶Arief Adi Satria, “Pengaruh Motivasi Dan Promosi terhadap Minat Beli Konsumen pada Perusahaan A-36” *Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis*, 1 (April, 2017) 51.

1	<p>pengeruh Motivasi dan kualitas layanan terhadap minat menjadi nasabah di lembaga keuangan mikro syari'ah</p>	<p>variabel independent yang digunakan peneliti motivasi serta variabel dependen yang digunakan yaitu minat nasabah</p>	<p>Lokasi penelitian yang berbeda, waktu penelitian berbeda serta responden yang berbeda.</p>
2	<p>Pengaruh motivasi dan promosi terhadap Minat Beli konsumen pada perusahaan A-36".</p>	<p>variabel independent yang digunakan peneliti motivasi serta variabel dependen yang digunakan yaitu minat nasabah</p>	<p>Lokasi dan waktu penelitian yang berbeda, serta responden di dalam penelitian juga berbeda.</p>
3	<p>"pengaruh pengetahuan</p>	<p>variabel</p>	<p>Lokasi dan</p>

	<p>masyarakat dan nisbah bagi hasil terhadap minat menjadi nasabah di lembaga keuangan mikro syari'ah".</p>	<p>independent yang digunakan peneliti Nisbah Bagi Hasil serta variabel dependen yang digunakan yaitu minat nasabah</p>	<p>waktu penelitian yang berbeda serta responden di dalam penelitian juga berbeda.</p>
--	---	---	--