

# AKaDêMiKa

## Jurnal Studi Islam

---

Analisis Kritis Hadits Tentang Sifat Mukmin dengan Pendekatan Simultan dan Perspektif Multikultural

*Moh. Bahru Rosyadi Amrullah*

---

Pemikiran As-Suyuthi dalam Bidang Fiqh Syafi'i, Telaah Kitab *Al-Asybah Wa Al-Nazhair*

*Nurotun Mumtahanah*

---

Pendidikan Karakter Perspektif Abdullah Nashih Ulwan (Tinjauan Kitab Tarbiyatul Aulad Fil Islam dan Relevansinya dengan Pendidikan Nasional)

*Nur Syarifuddin, M. Fauzi*

---

Strategi Koperasi Syariah dalam Menarik Minat Nasabah

*Imam Wahyudi*

---

Manhaj Tafsir Sufyan Al-Thawry (Dari Madzhab, Muqorin sampai Tartib Ayat)

*Muh. Makhrus Ali Ridho*

---

Sex Tanpa Nikah: Dilema Hukum Positif dan Moralitas Bangsa

*Achmad Fageh*

---

Pendidikan Islam dan Personaliti Development (Studi Pengembangan Kepribadian Siswa di SMAN 1 Karangbinangun Lamongan)

*Rokim*

---

Kompetensi Pedagogik Guru dalam Menumbuhkan Motivasi Belajar Peserta Didik

*Siti Suwaibatul Aslamiyah, Abdul Manan*

---

Makna *La Ilaha Illa Allah* Menurut Said Nursi (Tinjaun dalam Perspektif Kosmologis dan Ontologi)

*M. Zainuddin Alanshori, Ahmad Suyuthi*

---

Esensi Pendidikan Ontologis Heidegger bagi Pendidikan Tinggi

*Sudarto Murtaufiq, Ahmad Hanif Fahrudin*

---

**Fakultas Agama Islam Universitas Islam Lamongan**

Jl. Veteran 53A Lamongan Jawa Timur 62211

Telp. 0322-324706, 322158 Fax. 324706

www.unisla.ac.id. e-mail : akademikaunisla@gmail.com

# AKaDêMiKa

## Jurnal Studi Islam

### DAFTAR ISI

<i>Moh. Bahru Rosyadi Amrullah</i>	Analisis Kritis Hadits Tentang Sifat Mukmin dengan Pendekatan Simultan dan Perspektif Multikultural	129-145
<i>Nurotun Mumtahanah</i>	Pemikiran As-Suyuthi dalam Bidang Fiqh Syafi'i, Telaah Kitab <i>Al-Asybah Wa Al-Nazhair</i>	146-152
<i>Nur Syarifuddin, M. Fauzi</i>	Pendidikan Karakter Perspektif Abdullah Nashih Ulwan (Tinjauan Kitab Tarbiyatul Aulad Fil Islam dan Relevansinya dengan Pendidikan Nasional)	153-163
<i>Imam Wahyudi</i>	Strategi Koperasi Syariah dalam Menarik Minat Nasabah	164-174
<i>Muh. Makhrus Ali Ridho</i>	Manhaj Tafsir Sufyan Al-Thawry (Dari Madzhab, Muqorin sampai Tartib Ayat)	175-184
<i>Achmad Fageh</i>	Sex Tanpa Nikah: Dilema Hukum Positif dan Moralitas Bangsa	185-202
<i>Rokim</i>	Pendidikan Islam dan Personaliti Development (Studi Pengembangan Kepribadian Siswa di SMAN 1 Karangbinangun Lamongan)	203-210
<i>Siti Suwaibatul Aslamiyah, Abdul Manan</i>	Kompetensi Pedagogik Guru dalam Menumbuhkan Motivasi Belajar Peserta Didik	211-223
<i>M. Zainuddin Alanshori, Ahmad Suyuthi</i>	Makna <i>Lā Ilāha Illa Allāh</i> Menurut Said Nursi (Tinjauan dalam Perspektif Kosmologis dan Ontologi)	224-246
<i>Sudarto Murtaufiq, Ahmad Hanif Fahrudin</i>	Esensi Pendidikan Ontologis Heidegger bagi Pendidikan Tinggi	247-256

# **AKaDêMiKa**

## **Jurnal Studi Islam**

Jurnal yang terbit dua kali setahun ini, bulan Juni dan Desember, berisi kajian-kajian keislaman baik dalam bidang pendidikan, hukum, keagamaan maupun ilmu pengetahuan.

### **Ketua Penyunting**

Ahmad Hanif Fahrudin

### **Wakil Ketua Penyunting**

Sudarto Murtaufiq

### **Penyunting Ahli**

Ahmad Suyuthi (Universitas Islam Lamongan)

Masdar Hilmy (UIN Sunan Ampel Surabaya)

Abu Azam Al Hadi (UIN Sunan Ampel Surabaya)

Bambang Eko Muljono (Universitas Islam Lamongan)

Chasan Bisri (Universitas Brawijaya Malang)

Mujamil Qomar (IAIN Tulungagung)

### **Penyunting Pelaksana**

Victor Imaduddin Ahmad, Rokim

### **Tata Usaha**

Fatkan, Siti Khamidah

---

**Alamat Penyunting dan Tata Usaha:** Fakultas Agama Islam Universitas Islam Lamongan  
Jl. Veteran 53A Lamongan Jawa Timur 62212 Telp. 0322-324706, 322158 Fax. 324706  
www.unisla.ac.id e-mail : [akademika.faiunisla@gmail.com](mailto:akademika.faiunisla@gmail.com)

---

Penyunting menerima tulisan yang belum pernah diterbitkan oleh media cetak lain. Naskah diketik dengan spasi 1,5 cm pada ukuran A4 dengan panjang tulisan antara 20-25 halaman (ketentuan tulisan secara detail dapat dilihat pada halaman sampul belakang). Naskah yang masuk dievaluasi oleh dewan penyunting. Penyunting dapat melakukan perubahan pada tulisan yang dimuat untuk keseragaman format, tanpa mengubah maksud dan isinya.

# STRATEGI KOPERASI SYARIAH DALAM MENARIK MINAT NASABAH

Imam Wahyudi  
IAIN Fatahul Mulk Papua  
Imamwahyudi.234@gmail.com

**Abstract:** *The purpose of this research is to find out how the efforts of syaria cooperatives in increasing the interest of customers in saving. Sharia Cooperatives are a financial services company that is developing so it requires sharia cooperative efforts to increase customer interest in saving. This research is a qualitative study using descriptive analytical methods. Qualitative research is the one in the form of words or not numbers, even if there are numbers they are in nature as a support. The results of this research are to find out: sharia cooperative's efforts in increasing customers' interest in saving, namely: The quality of services provided by syaria cooperatives is very good, the variety of products offered by syaria cooperatives, the marketing strategies of syaria cooperatives. The marketing strategies of sharia cooperatives include introducing products through non-bank financial institutions operating in the vicinity, such as UPK (Financial Management Unit) institutions in order to find out people who have surplus funds, collaborating with stakeholders such as the religious gathering formed in the working area of syaria cooperatives, youth organizations. The product socialization for government agencies, and educational institutions from kindergarten to high school level. In addition, giving bonuses to members of syaria cooperatives that have certain balances or so-called mudharabah deposit products.*

**Keywords:** *Sharia cooperative, interest and savings*

## Pendahuluan

Koperasi syariah adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil (syariah), menumbuhkembangkan bisnis usaha mikro dan kecil dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin. Oleh sebab itu koperasi syariah dalam menjalankan operasinya tidak menggunakan sistem bunga, akan tetapi menjalankan system bagi hasil yang sesuai dengan prinsip syari'ah, sebagai imbalan yang diterima koperasi syariah sebagai imbalan atas jasa pembiayaan yang dilakukan dan pengelolaan dana simpanan dari masyarakat. Sebagaimana, Firman Allah dalam Al-Quran surah Al baqarah:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَاتَّبَعَهَا فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: *Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat) : "Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba," padahal Allah telah menghalalkan jual beli*

*dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Rabbnya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang mengulangi (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya. (QS.. 2: 275)<sup>1</sup>*

Sebagai konsekuensi dari penyimpanan dana keuntungan dari semua dana yang dihasilkan dari dana tersebut menjadi milik koperasi syariah, akan tetapi koperasi syariah bertanggung jawab sepenuhnya atas adanya kemungkinan kerugian serta memberikan jaminan terhadap keamanan simpanan nasabah. Untuk merangsang masyarakat dalam menabung sekaligus sebagai indikator dalam mempengaruhi minat masyarakat, koperasi syariah memberikan kepada nasabah dalam bentuk bonus serta memberikan gambaran efisiensi pemanfaatan dana tersebut dalam investasi yang produktif dan menguntungkan.

Promosi menciptakan minat sebagai komunikasi yang memberi informasi kepada calon konsumen mengenai suatu produk, yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen dan mendorong mereka untuk membeli.<sup>2</sup> Perusahaan diharapkan dapat mengatasi persaingan dengan perusahaan sejenis, dengan menggunakan teknik promosi yang baik, sehingga dapat meningkatkan produktifitas dan pendapatan perusahaan. Dalam dunia bisnis ada ungkapan yang mengatakan suatu kegiatan promosi yang berhasil adalah kegiatan yang mampu naluri ingin memiliki sesuatu produk tertentu. Kebutuhan yang menimbulkan motif atau kekuatan pendorong terjadinya perilaku tertentu, pada umumnya tersembunyi atau tidak tampak kemunculan.

Seperangkat kebutuhan pada saat tertentu biasa disebabkan oleh stimulus internal yang terdapat dalam kondisi psikologis dalam proses emosional ataupun kognitif atau oleh stimulus eksternal dilingkungan sekitar. Promosi yang baik akan menciptakan minat dari konsumen untuk membeli dan menggunakan produk tersebut dalam hal ini adalah produk bank. Minat merupakan suatu rasa lebih suka dan rasa keterikatan 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. Semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, semakin besar minat.<sup>3</sup>

Di masyarakat yang mengetahui tentang lembaga keuangan syariah dan sudah banyak yang beralih dari lembaga keuangan konvensional ke lembaga keuangan syariah, tetapi masih banyak juga masyarakat yang belum mengetahui apa itu koperasi syariah dan bagaimana sistem syariah yang dijalankan di koperasi syariah. Banyak masyarakat masih enggan dan ragu untuk menitipkan dana mereka di koperasi syariah. Ada banyak faktor yang melatarbelakangi hal tersebut. Di koperasi syariah pada umumnya kurangnya kepercayaan masyarakat. Banyak masyarakat yang uangnya tidak kembali karena menabung di koperasi syariah tersebut. Karenanya, banyak masyarakat yang trauma untuk menitipkan dana mereka di koperasi syariah. Hal tersebut menyebabkan kurangnya minat menabung masyarakat di koperasi syariah. Ini menjadi tantangan tersendiri bagi pegawai koperasi syariah pada umumnya untuk bisa meyakinkan masyarakat bahwa koperasi syariah layak menjadi koperasi

---

<sup>1</sup> Al Qur'an 2:275

<sup>2</sup> Alma, Buchari, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa* (Bandung: Alfabeta, 2004), 292.

<sup>3</sup> Slameto, *Belajar dan Faktor-faktor yang Mempengaruhinya* (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), 180.

yang baik. Dari hal-hal tersebut, maka diperlukan upaya koperasi untuk meningkatkan minat anggota untuk menabung.

### **Koperasi Syariah**

Koperasi yang berbasis islam di Indonesia telah ada sejak adanya SDI (Serikat Dagang Islam) di Solo, Jawa Tengah. Serikat dagang islam selanjutnya menjadi serikat islam yang cenderung bernuansa politik. Setelah SDI mengosentrasikan perjuangannya di bidang politik, koperasi syariah tidak terdengar lagi di Indonesia. Baru sekitar tahun 1990 koperasi syariah mulai muncul lagi di Indonesia. Kelahiran koperasi syariah di Indonesia dilandasi oleh keputusan menteri (kepmen) koperasi dan ukm republik Indonesia Nomor 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tanggal 10 september 2004 tentang petunjuk pelaksanaan kegiatan usaha koperasi jasa keuangan syariah. Keputusan menteri ini memfasilitasi berdirinya koperasi syariah menjadi koperasi jasa keuangan syariah (KJKS) atau unit jasa keuangan syariah (UJKS).

Koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-seseorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi, sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan. Koperasi jasa keuangan syariah yaitu koperasi yang kegiatan usahanya bergerak dibidang pembiayaan, investasi, dan simpanan sesuai pola bagi hasil (syariah) Unit jasa keuangan syariah yaitu unit koperasi yang bergerak dibidang usaha pembiayaan, investasi dan simpanan dengan pola bagi hasil (syariah) sebagai bagian dari kegiatan koperasi yang bersangkutan.

### **Minat Nasabah**

Minat<sup>4</sup> (*intention*) merupakan suatu kecenderungan untuk melakukan tindakan terhadap obyek, minat terkait dengan sikap dan perilaku Minat dianggap sebagai suatu “penangkap” atau perantara antara faktor-faktor motivasional yang mempengaruhi perilaku, minat juga mengindikasikan seberapa keras seseorang mempunyai kemauan untuk mencoba Minat menunjukkan seberapa banyak upaya yang direncanakan seseorang untuk melakukan sesuatu dan minat berhubungan dengan perilaku. Sedangkan secara Terminologi minat berarti:

1. Minat adalah keinginan yang terus menerus untuk memperhatikan atau melakukan sesuatu. Minat dapat menimbulkan semangat dalam melakukan kegiatan agar tujuan dari pada kegiatan tersebut dapat tercapai. Dan semangat yang ada itu merupakan modal utama bagi setiap individu untuk melakukan suatu kegiatan.
2. Minat adalah perhatian yang mengandung unsur-unsur perasaan. Minat juga menentukan suatu sikap yang menyebabkan seseorang berbuat aktif dalam suatu pekerjaan. Dengan kata lain minat dapat menjadi sebab dari suatu kegiatan.
3. Minat adalah kecenderungan jiwa yang relatif menetap kepada diri seseorang dan biasanya disertai dengan perasaan senang.<sup>5</sup>

Minat nasabah tumbuh karena suatu motif berdasarkan atribut-atribut sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya dalam menggunakan suatu pelayanan jasa, berdasarkan hal tersebut maka analisa mengenai bagaimana proses minat dari dalam diri nasabah sangat

<sup>4</sup> WJS. Poerwodarminto, *Kamus Umum Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 1984), 1134.

<sup>5</sup> Depdikbud, *Pembinaan Minat Baca, Materi Saljan* (Jakarta: Dirjen Dikdasmen Depdikbud RI, 1997), 6.

penting dilakukan. Perilaku minat nasabah adalah hasil dari evaluasi terhadap merek atau jasa. Tahapan terakhir dari proses tersebut adalah pengambilan keputusan secara kompleks termasuk menggunakan merek atau jasa yang diinginkan, mengevaluasi merek atau jasa tersebut pada saat digunakan dan menyimpan informasi untuk digunakan pada masa yang akan datang. Bigne, Ekinci dan Hosany, Alampay, dan Rosen menjelaskan kecenderungan seseorang menunjukkan minat terhadap suatu produk atau jasa dapat dilihat berdasarkan ciri-ciri :

1. Kemauan untuk mencari informasi terhadap suatu produk atau jasa nasabah yang memiliki minat, memiliki suatu kecenderungan untuk mencari informasi lebih detail tentang produk atau jasa tersebut, dengan tujuan untuk mengetahui secara pasti bagaimana spesifikasi produk atau jasa yang digunakan, sebelum menggunakan produk atau jasa tersebut.
2. Kesiapan untuk membayar barang atau jasa nasabah yang memiliki minat terhadap suatu produk atau jasa dapat dilihat dari bentuk pengorbanan yang dilakukan terhadap suatu barang atau jasa, nasabah yang cenderung memiliki minat lebih terhadap suatu barang atau jasa akan bersedia untuk membayar barang atau jasa tersebut dengan tujuan nasabah yang berminat tersebut dapat menggunakan barang atau jasa tersebut.
3. Menceritakan hal yang positif nasabah yang memiliki minat besar terhadap suatu produk atau jasa, jika ditanya nasabah lain, maka secara otomatis nasabah tersebut akan menceritakan hal yang positif terhadap nasabah lain, karena nasabah yang memiliki suatu minat secara eksplisit memiliki suatu keinginan dan kepercayaan terhadap suatu barang atau jasa yang digunakan.
4. Kecenderungan untuk merekomendasikan nasabah yang memiliki minat yang besar terhadap suatu barang, selain akan menceritakan hal yang positif, nasabah tersebut juga akan merekomendasikan kepada orang lain untuk juga menggunakan barang atau jasa tersebut, karena seorang yang memiliki minat yang besar terhadap suatu barang akan cenderung memiliki pemikiran yang positif terhadap barang atau jasa tersebut, sehingga jika ditanya nasabah lain, maka nasabah tersebut akan cenderung merekomendasikan kepada nasabah lain.

Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Minat Menurut Kotler<sup>6</sup>Faktor Budaya Faktor Budaya termasuk penentu keinginan dan perilaku yang paling mendasar untuk mendapatkan nilai, persepsi, preferensi dan perilaku dari lembaga-lembaga penting lainnya. Faktor Budaya memberikan pengaruh paling luas pada tingkah laku konsumen. Faktor Sosial Faktor sosial merupakan Pembagian masyarakat yang relatif homogen dan permanen yang tersusun secara hierarkis serta anggotanya menganut nilai-nilai, minat, dan perilaku yang serupa. Kelas sosial ditentukan oleh faktor-faktor seperti pendapatan, pendidikan, kekayaan dan variabel lain. Dalam beberapa sistem sosial, anggota dari kelas yang berbeda memelihara peran tertentu dan tidak dapat mengubah posisi sosial mereka.

Bloom mengatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi minat diantaranya pekerjaan, sosial ekonomi, bakat, jenis kelamin, pengalaman, kepribadian, dan faktor lingkungan.<sup>7</sup> Karakteristik minat, yaitu:

1. Minat menimbulkan sikap positif terhadap suatu obyek.

<sup>6</sup> Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: PT.Indeks, 2005), 202.

<sup>7</sup> Iskandarwasid, *Strategi Pembelajaran Bahasa* (Bandung: Rosdan, 2011), 113.

2. Adanya sesuatu yang menyenangkan yang timbul dari suatu obyek.
3. Mengandung suatu penghargaan menimbulkan keinginan atau gairah untuk mendapatkan sesuatu yang menjadi minatnya.

### **Tabungan/Simpanan**

Tabungan Menurut UU Perbankan No. 10 Tahun 1998 adalah simpanan yang pada penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang telah disepakati, namun tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Simpanan Tabungan Tabungan (saving deposit) merupakan jenis simpanan yang sangat populer di lapisan masyarakat Indonesia mulai dari masyarakat kota sampai pedesaan. Dalam perkembangan zaman, masyarakat saat ini justru membutuhkan bank sebagai tempat menyimpan uangnya. Hal ini disebabkan karena keamanan uangnya yang dibutuhkan oleh masyarakat. Simpanan tabungan ialah salah satu bentuk simpanan yang diperlukan oleh masyarakat untuk menyimpan uangnya, karena merupakan jenis simpanan yang dapat dibuka dengan persyaratan yang sangat mudah dan sederhana.

Menabung adalah tindakan yang dianjurkan oleh Islam, kerana dengan menabung berarti seorang muslim mempersiapkan diri untuk pelaksanaan tidak diinginkan. Dalam Al quran terdapat ayat-ayat yang secara tidak langsung telah memerintahkan kaum muslimin untuk mempersiapkan hari esok secara lebih baik.

Firman Allah dalam Al-qur'an surah Al Hasyr ayat 18:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan. (QS: Al Hasyr ayat: 18)*

Memang secara konstektual dalam surah Al Hayr ayat 18 ayat ini menyatakan bahwa hari esok adalah hari akhirat, namun kalau kita ambil maknanya secara financial maka ayat ini menganjurkan kita untuk mempersiapkan segala sesuatu untuk hari esok termasuk dana.

Firman Allah SWT dalam Al quran surah An nisa' 9:

وَلْيَخْشَ الَّذِينَ لَوْ تَرَكَوْا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعْفًا خَافُوا عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ وَلْيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا

Artinya: *Dan hendaklah takut (kepada Allah) orang-orang yang sekiranya mereka meninggalkan keturunan yang lemah di belakang mereka yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) nya. Oleh sebab itu, hendaklah mereka bertaqwa kepada Allah, dan hendaklah mereka berbicara dengan tutur kata yang benar. (An-Nisa/4: 9)*

Firman Allah dalam Al quran Al Baqoroh ayat 266:

أَيُّودٌ أَحَدُكُمْ أَنْ تَكُونَ لَهُ جَنَّةٌ مِّنْ نَّخِيلٍ وَأَعْنَابٍ تَجْرِي مِنْ تَحْتِهَا الْأَنْهَارُ لَهُ فِيهَا مِنْ كُلِّ الثَّمَرَاتِ وَأَصَابَهُ الْكِبَرُ وَلَهُ ذُرِّيَّةٌ ضِعْفًا فَأَصَابَهَا إِعْصَارٌ فِيهِ نَارٌ فَاحْتَرَقَتْ كَذَلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ الْآيَاتِ لَعَلَّكُمْ تَتَفَكَّرُونَ



Artinya: *Apakah ada salah seorang di antaramu yang ingin mempunyai kebun kurma dan anggur yang mengalir di bawahnya sungai-sungai; dia mempunyai dalam kebun itu segala macam buah-buahan, kemudian datanglah masa tua pada orang itu sedang dia mempunyai keturunan yang masih kecil-kecil. Maka kebun itu ditiup angin keras yang mengandung api, lalu terbakarlah. Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayat-Nya kepada kamu supaya kamu memikirkannya. (Al Baqarah: 266)*

Kedua ayat tersebut memerintahkan kita untuk bersiap-siap dan mengantisipasi masa depan keturunan, baik secara rohani (iman/taqwa) maupun secara ekonomi harus dipikirkan langkah-langkah perencanaannya. Salah satu perencanaan adalah dengan menabung.

Syarat-syarat penarikan tertentu maksudnya adalah sesuai dengan perjanjian atau kesepakatan yang telah dibuat antara pihak bank dengan si penabung (deposan). Misalnya dalam hal frekuensi penarikan, apakah dua kali seminggu atau setiap hari maupun setiap saat. Berbeda dengan simpanan giro yang dapat digunakan oleh para pengusaha atau para pedagang untuk melakukan transaksi (jual beli), tabungan lebih ditujukan untuk maksud berjaga jaga atau keamanan dana oleh masyarakat luas. Jenis tabungan disebutkan dalam Kamus Umum Bahasa<sup>8</sup> terdiri dari:

1. Tabungan berhadiah merupakan tabungan yang diundi setiap waktu yang diperuntukan untuk memperoleh hadiah.
2. Tabungan berjangka adalah uang tabungan di bank yang disimpan di waktu tertentu (bulanan, tahunan) dan tak boleh diambil sebelum jatuh temponya besar bunganya disesuaikan dengan lamanya menabung (makin lama waktunya makin besar bunganya).
3. Tabungan harian, merupakan tabungan di bank tertentu yang bunganya dihitung per-hari. Salah satu manfaat menabung di bank di samping aman dan melatih hidup sederhana dan hemat adalah pemberian bunga. Dalam hal ini, uang yang berada di tangan seseorang tidak akan bertambah dengan sendirinya, akan tetapi uang yang disimpan di bank dalam jangka waktu tertentu akan mendapatkan bunga yang sesuai dengan ketentuan yang berlaku bagi setiap bank yang bersangkutan.

### Anggota

Menurut Undang – Undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2012 Pasal 26 Tentang Perkoperasian, anggota yaitu :

1. Anggota Koperasi merupakan pemilik dan sekaligus pengguna jasa Koperasi.
2. Keanggotaan Koperasi dicatat dalam buku daftar Anggota.
3. Keanggotaan Koperasi bersifat terbuka bagi semua yang bisa dan mampu menggunakan jasa Koperasi dan bersedia menerima tanggung jawab keanggotaan.

Menurut Undang – Undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2012 Pasal 28 Tentang Perkoperasian, Anggota koperasi dibagi menjadi 2 yaitu :

1. Anggota Koperasi Primer merupakan orang perseorangan yang mampu melakukan perbuatan hukum, mempunyai kesamaan kepentingan ekonomi, bersedia menggunakan jasa Koperasi, dan memenuhi persyaratan sebagaimana ditetapkan dalam Anggaran Dasar.

---

<sup>8</sup>Suharso, Ana Retnoningsih, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Semarang: CV. Widya Karya 2006), 512.

2. Anggota Koperasi Sekunder merupakan Koperasi yang mempunyai kesamaan kepentingan ekonomi dan memenuhi persyaratan sebagaimana ditetapkan dalam Anggaran Dasar. Kewajiban anggota koperasi yang tercantum pada Undang – Undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2012 Pasal 29 Tentang Perkoperasian, sebagai berikut :
- Mematuhi Anggaran Dasar, Anggaran Rumah Tangga, dan keputusan Rapat Anggota;
  - Berpartisipasi aktif dalam kegiatan usaha yang diselenggarakan oleh Koperasi; dan
  - Mengembangkan dan memelihara nilai sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5

### Jenis-Jenis Tabungan/Simpanan

Bank Syariah menerapkan dua akad dalam tabungan, yaitu wadiah dan mudharabah. Tabungan yang wadiah yang mengikuti prinsip-prinsip wadiah yad dhamamah seperti yang dijelaskan di atas. Artinya tabungan ini tidak mendapatkan keuntungan karena ia titipan dan dapat diambil sewaktu-waktu dengan menggunakan buku tabungan atau media lain seperti kartu ATM. Tabungan yang berdasarkan akad wadi 'ah ini tidak mendapatkan keuntungan dari bank karena sifatnya titipan. Akan tetapi, bank tidak dilarang jika ingin memberikan semacam bonus/hadiah.

Tabungan yang menerapkan akad mudharabah mengikuti akad mudharabah. Di antaranya sebagai berikut. Pertama, keuntungan dari dana yang digunakan harus dibagi antara shahibul maal (dalam hal ini nasabah) dan mudhorib (dalam hal ini bank). Kedua, adanya tenggang waktu antara dana yang diberikan dan pembagian keuntungan., kalena untuk melakukan investasi dengan memutar dana itu diperlukan waktu yang cukup.

Ketentuan teknis tabungan yang berlaku di industri perbankan pada umumnya juga berlaku dalam tabungan bank syariah. Misalnya, nasabah harus menyerahkan fotokopi KTP, mengisi formulir, menandatangani spesimen tanda tangan. Demikian pula dalam hal ketentuan pembukuan dan penutupan rekening, penarikan dan pemindahan dana, dan sebagainya.

Garis besar antara perbedaan tabungan wadiah dan tabungan mudharabah dapat dilihat pada tabel.

Tabel 1.1  
Perbandingan tabungan wadiah dan mudharabah.

No	Uraian	Tabungan mudharabah	Tabungan wadiah
1	Sifat Dana	Investasi	Titipan
2	Penarikan	Hanya dapat dilakukan pada periode/waktu tertentu	Dapat dilakukan setiap saat
3	Insentif	Bagi hasil <sup>9</sup>	Bonus (jika ada)
4	Pengambilan Modal	Tidak dijamin dikembalikan 100%	Dijamin dikembalikan 100%

Enam cara mulai menabung untuk masa depan

- Membahas uang dengan pasangan Anda

<sup>9</sup> Ingrid Tan, *Bisnis dan Investasi sistem syariah* (Yogyakarta; Universitas Atma Jaya Yogyakarta, 2009), 80-81.

Sangatlah penting untuk berbicara tentang keuangan agar Anda berdua saling memahami pendapat masing-masing tentang pengeluaran, menabung dan membuat anggaran. Uang seringkali berdampak emosional dan dapat memecah belah keluarga; membahasnya akan memungkinkan Anda mengetahui sikap satu sama lain dan membuka saluran komunikasi. Pertimbangkan menyegarkan peran yang telah ditentukan, termasuk siapa yang membayar tagihan dan siapa yang membuat pembukuan. Ini dapat membantu Anda berdua menjadi lebih menyadari keuangan keluarga Anda dan mengevaluasi kembali prioritas Anda.

## 2. Membuat anggaran

Gagasan ini seringkali ditolak oleh orang-orang yang ingin mempertahankan kebebasan untuk membeli apa pun kapan pun mereka inginkan. Namun, ini adalah salah satu cara untuk mengendalikan pengeluaran Anda dan akan memberikan kebebasan keuangan dalam jangka panjang.

## 3. Membedakan antara keinginan dan kebutuhan

Tentukan apa hal-hal dalam anggaran Anda yang dapat Anda tinggalkan untuk sementara waktu. Misalnya, jika Anda pergi makan siang di luar setiap hari, Anda dapat berhemat dengan membawa bekal makan siang dari rumah. Ini dapat menjadi tambahan yang signifikan bagi tabungan Anda

## 4. Membayar diri Anda terlebih dahulu

Setelah gaji, berusaha untuk menabung sejumlah tertentu sebelum membayar tagihan. Mulailah dengan persentase kecil dari pendapatan Anda, dan secara bertahap tingkatkan jumlah itu sewaktu Anda mulai terbiasa mengeluarkan lebih sedikit uang. Pertimbangkan menggunakan auto debit agar Anda tidak lupa menabung.

## 5. Memulai sedini mungkin

Semakin lama Anda mulai menabung, semakin sulit bagi Anda untuk mencapai gol finansial Anda. Ketika Anda masih muda, tabungan Anda yang sedikit akan terakumulasi seiring beljalannya waktu. Dengan sedikit usaha, Anda akan menuai hasil yang besar.

## 6. Menabung untuk keadaan darurat

Satu cara untuk mengukur seberapa besar jumlah yang harus Anda tabung untuk keadaan darurat adalah dengan menabung cukup untuk membayar pengeluaran keluarga Anda selama tiga sampai enam bulan. Mulailah dengan jumlah kecil dan tentukan gol untuk menabung lebih banyak lagi. Setelah itu, tambahkan terus hingga tabungan Anda mencapai pendapatan Anda selama tiga sampai enam bulan. Jangan gunakan uang ini untuk alasan apa pun selain keadaan darurat.

## **Minat Nasabah**

1. Kualitas pelayanan Penelitian lanjutan yang dilakukan oleh Parasuraman menyatakan bahwa kualitas pelayanan secara umum dapat dibentuk oleh lima dimensi yaitu:
  - a. Keterwujudan (tangible), merupakan dimensi pelayanan yang menitikberatkan pada elemen-elemen yang mewakili pelayanan secara fisik.
  - b. Keandalan (reliability), merupakan kemampuan untuk memberikan jasa sebagaimana yang dijanjikan secara akurat.
  - c. Daya Tangkap (mvponsiveness), yaitu dimensi kualitas pelayanan yang menitikberatkan pada kemampuan untuk menghargai kepercayaan dan kerahasiaan.

- d. Jaminan (assurance), merupakan keinginan untuk membantu pelanggan dan menyediakan pelayanan yang dibutuhkan. Dimensi ini menitikberatkan pada perilaku personel jasa untuk perhatian terhadap pelanggan.
- e. Empati (empathy). Merupakan aspek yang menekankan pelayanan pelanggan sebagai seorang individu.<sup>16</sup>

Firman Allah dalam Al-qur'an surah Al-Imron ayat 156:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَكُونُوا كَالَّذِينَ كَفَرُوا وَقَالُوا لِإِخْوَانِهِمْ إِذَا ضَرَبُوا فِي الْأَرْضِ أَوْ كَانُوا غُزًى لَوْ كَانُوا  
عِنْدَنَا مَا مَاتُوا وَمَا قُتِلُوا لِيَجْعَلَ اللَّهُ ذَلِكَ حَسْرَةً فِي قُلُوبِهِمْ وَاللَّهُ يُحِي وَيُمِيتُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ

*Artinya: Maka disebabkan rahmat dari Allah-lah kamu berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu. Karena itu maafkanlah mereka, mohonkanlah ampun bagi mereka, dan bermusyawaratlah dengan mereka dalam urusan itu. Kemudian apabila kamu telah membulatkan tekad, maka bertawakkallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakkal kepada-Nya. (QS.Ali Imran ayat 159)*

Di dalam ayat ini mengajari kita untuk berlaku baik kepada siapa saja dengan cara berlaku lemah lembut, tidak bersikap kasar, dan memaafkan orang lain yang berbuat salah, karena apabila kita berbuat jahat kepada orang lain maka orang-orang sekeliling kita akan menjauhi kita. Namun di dalam ayat ini apabila dikaitkan dengan koperasi syariah maka manager, karyawan harus berlaku sopan santun, lemah lembut dalam melayani nasabah supaya nasabah merasa nyaman melakukan transaksi yang ada di koperasi syariah tersebut. Meskipun demikian sebagai pihak koperasi syariah melakukan hal tersebut bukan hanya semata-mata untuk menarik minat nasabah saja akan tapi berlaku baik kepada sesama manusia adalah ajaran agama islam.

## 2. Manajemen

Aspek manajemen adalah aspek yang sangat vital dalam suatu usaha. Karena usaha yang akan atau sedang dirintis mungkin saja akan mengalami kegagalan jika manajemen tidak berjalan dengan baik. Proses manajemen sendiri juga terdapat kaidah-kaidah agar suatu usaha bisa berjalan lebih mudah. Kaidah-kaidah (aturan) dan fungsi. fungsi manajemen menurut George Terry, adalah sebagai berikut:

### a. Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan adalah proses untuk menentukan kemana dan bagaimana suatu usaha akan dijalankan atau dimulai untuk mencapai suatu tujuan yang telah ditetapkan. Di koperasi syariah harus diatur dengan perencanaan yang matang mulai dari visi dan misi, mengurus perizinan-perizinan, aspek keuangan dll, supaya koperasi syariah bisa berjalan dengan baik sesuai tujuan yang diharapkan

### b. Organisasi (*Organizing*)

Organisasi yang jelas dan efisien, sehingga dengan jelas diketahui siapa yang bertanggung jawab, kepada siapa harus bertanggung jawab, kepada siapa harus bertanggung jawab. Jadi di sini diperlukan suatu struktur yang jelas, sehingga tidak terjadi saling lempar tanggung jawab seandainya terjadi penyimpangan-penyimpangan pekerjaan.

c. Pelaksanaan (*Actuating*)

Pelaksanaan adalah proses dimana semua hal yang terencana telah dimulai oleh seluruh unit. Seperti seorang manajer yang mengerahkan seluruh bawahannya untuk memulai pekerjaan sesuai dengan tugas yang telah ditetapkan kepadanya.

d. Pengawasan (*Controlling*)

Fungsi terakhir ialah perlu adanya control dari setiap pekerjaan yang dilakukan. Kontrol harus dilakukan sedini mungkin agar tidak kesalahan yang berlarut-larut. Jika terjadi penyimpangan dari planning telah ditetapkan maka perlu diambil tindakan pencegahannya.

## 3. Pengembangan strategi pemasaran

Dalam kegiatan pemasaran sering kita jumpai istilah bauran pemasaran (*marketing mix*), menurut Basu Swastha bauran pemasaran (*marketing mix*), merupakan strategi pemasaran yang menggunakan kombinasi empat variable atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran perusahaan, yaitu : Produk, struktur harga, kegiatan promosi, dan sistem distribusi.

Strategi Pemasaran adalah salah satu kunci keberhasilan perusahaan. Banyak perusahaan gulung tikar karena tidak bisa mengembangkan strategi “Bagaimana Memasarkan Produknya”.

Strategi Pemasaran adalah pengambilan keputusan-keputusan tentang biaya pemasaran, bauran pemasaran, alokasi pemasaran dalam hubungan dengan keadaan lingkungan yang diharapkan dan kondisi persaingan. Strategi Pemasaran yang digunakan oleh Koperasi syariah:

## a. Meluruskan niat

Langkah pertama yang dilakukan oleh koperasi syariah sebelum memasarkan produknya adalah dengan meluruskan niat dengan selalu menyebut nama Allah dan selalu mendekatkan tindakan dengan visi, misi koperasi syariah.

## b. Sistem jemput bola

Koperasi syariah juga menggunakan sistem jemput bola yaitu petugas langsung mendatangi nasabah di rumah-rumah, pasar-pasar atau ditempat mereka berusaha.

## c. Sosialisasi

Untuk menjaga eksistensi lembaga agar semakin kokoh, koperasi syariah menambah dan memperluas jaringan dengan menjalin kerjasama.

**Upaya koperasi syariah dalam meningkatkan minat nasabah untuk menabung**

Hasil dari penelitian ini adalah untuk mengetahui :

## 1. Kendala yang ditemui Koperasi syariah dalam meningkatkan minat nasabah untuk menabung, yaitu antara lain :

a. Orang-orang belum mengetahui fungsi koperasi syariah yang sebenarnya sebagai lembaga keuangan yang bisa menyimpan dana

b. Kepercayaan masyarakat terhadap koperasi syariah masih perlu ditingkatkan hal itu berhubungan dengan lama berdirinya koperasi syariah. Pendapatan perkapita penduduk masih dirasa berkecukupan belum beralokasikan pendapatannya ke tabungan

- c. Memberikan program promosi untuk tabungan pendidikan semisal pembukuan awal tabungan/simpanan mendapatkan seperangkat alat tulis untuk siswa berprestasi
2. Upaya yang dilakukan Koperasi syariah dalam meningkatkan minat nasabah untuk menabung, yaitu antara lain : Kualitas pelayanan yang diberikan Koperasi syariah sangat baik, variasi produk-produk yang ditawarkan Koperasi syariah, strategi pemasaran Koperasi syariah. Adapun strategi pemasaran Koperasi syariah diantaranya adalah sebagai berikut :
    - a. Mengenal produk melalui lembaga keuangan non bank yang beroperasi di sekitar, seperti lembaga UPK (Unit Pengelolaan Keuangan) dalam rangka untuk mengetahui orang-orang yang surplus dana,
    - b. kerja sama dengan Stakeholder seperti jamiyah pengajian yang dibentuk di wilayah kerja koperasi syariah, remas atau organisasi pemudaan
    - c. Sosialisasi produk di instansi pemerintahan, dan instansi pendidikan dari tingkat TK sampai SMA
    - d. Memberi bonus terhadap anggota koperasi syariah yang memiliki saldo tertentu atau biasa disebut produk deposito *mudharabah*

### **Penutup**

Upaya koperasi syariah untuk meningkatkan tabungan adalah mengenal produk melalui lembaga keuangan non bank yang beroperasi di sekitar, seperti lembaga UPK (Unit Pengelolaan Keuangan) dalam rangka untuk mengetahui orang-orang yang surplus dana, kerja sama dengan Stakeholder seperti jamiyah pengajian yang dibentuk di wilayah kerja koperasi syariah, remas atau organisasi pemudaan Sosialisasi produk di instansi pemerintahan, dan instansi pendidikan dari tingkat TK sampai SMA Memberi bonus terhadap anggota koperasi syariah yang memiliki saldo tertentu atau biasa disebut produk deposito *mudharabah*

### **Daftar Rujukan**

- Retnoningsih, Ana. dan Suharso, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Semarang: CV. Widya Karya, 2006.
- Buchari, Alma. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Bandung: Alfabeta, 2004.
- Depdikbud, *Pembinaan Minat Baca, Materi Saljan*, Jakarta: Dirjen Dikdasmen Depdikbud RI, 1997.
- Inggrid Tan, *Bisnis dan Investasi sistem syariah*, Yogyakarta; Universitas Atma Jaya Yogyakarta, 2009.
- Karim, Adiwarmanto A. *Bank Islam, Analisis Fiqih Dan Keuangan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010.
- Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT. Indeks, 2005.
- Poerwodarminto, WJS. *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 1984.
- Slameto, *Belajar dan Faktor-faktor yang Mempengaruhinya*, Jakarta: Rineka Cipta, 2010.
- wasid, Iskandar. *Strategi Pembelajaran Bahasa*, Bandung: Rosdan, 2011.