
**ANALISIS PERTUMBUHAN NASABAH DEPOSITO
MUDHARABAH PADA TAHUN 2016-2020
(STUDI KASUS DI KSPPS BMT AN-NAJAH KAUMAN WIRADESA)**

Siska Dewi¹, Anni Safitri², Adam Firdaus³

Prodi Akuntansi, Fakultas Desain Kreatif dan Bisnis Digital,
Institut Teknologi dan Sains Nahdlatul Ulama Pekalongan
Jl. Karangdowo No.9 Kedungwuni Kabupaten Pekalongan

*Corresponding Author: Siskadewi2304@gmail.com; Annisafitri96@gmail.com

Diterima: Mei 2022; Direvisi: Mei 2022; Dipublikasikan: Mei 2022

ABSTRACT

The purpose of this observation is to determine the growth of mudharabah deposit customers carried out by KSPPS BMT An-Najah Kauman Wiradesa where there is an unstable growth in the number of customers in 2016-2020. This study uses qualitative research methods and for data collection using observations, interviews, literature studies and documentation. Based on the research conducted, it is concluded that KSPPS BMT An-Najah in the growth of the number of customers on mudharabah deposit products has increased every year in 2016-2019. However, in 2020, the number of customers decreased, because the main cause was the COVID-19 virus pandemic.

Keywords: mudharabah deposits, customers

ABSTRAK

Tujuan pengamatan ini adalah untuk mengetahui pertumbuhan nasabah deposito mudharabah yang dilakukan oleh KSPPS BMT An-Najah Kauman Wiradesa dimana adanya ketidakstabilan pertumbuhan jumlah nasabah pada tahun 2016-2020. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dan untuk pengumpulan data menggunakan cara observasi, wawancara, studi kepustakaan dan dokumentasi. Berdasarkan penelitian yang dilakukan disimpulkan bahwa KSPPS BMT An- Najah dalam pertumbuhan jumlah nasabah pada produk deposito mudharabah mengalami peningkatan setiap tahunnya pada tahun 2016-2019. Akan tetapi berbeda pada tahun 2020 mengalami jumlah nasabah yang menurun, dikarenakan penyebab utama adalah pandemi virus covid-19.

Kata Kunci: deposito mudharabah, nasabah

PENDAHULUAN

Peran lembaga keuangan dalam upaya peningkatan perekonomian di negara Indonesia sangat penting. Arah dari pembangunan pada bidang ekonomi yakni diantaranya adalah menumbuhkan peran nyata pembangunan sebagai tanggung jawab masyarakat, serta menikmati dari hasil pembangunan dalam upaya peningkatan taraf hidup. Agar mencapai kondisi seperti itu, keberadaan koperasi yang merupakan lembaga yang menghimpun kemampuan ekonomi masyarakat, baik masyarakat desa maupun kota memerlukan pengokohan serta pemantapan yang berkelanjutan melewati usaha serta adanya pembinaan langkah-langkah agar terjadi pengembangan yang tepat.

Pada Peraturan Menteri Koperasi Nomor 16/Per/M.KUKM/IX/2015 menjelaskan KSPPS merupakan koperasi yang dalam menjalankan usahanya termasuk simpan pinjam, pengadaan dana dengan prinsip syariah, termasuk juga pengelolaan wakaf, zakat serta infak / sedekah. Yang dimaksud prinsip syariah yaitu suatu prinsip yang sesuai hukum islam pada berjalannya usaha koperasi sesuai fatwa yang telah dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI,2015).

KSPPS BMT An-Najah Kauman Wiradesa merupakan salah satu diantara lembaga keuangan non-bank yang dalam menjalankan usahanya berdasar pada prinsip syariah serta bisa sebagai wadah simpan pinjam masyarakat kabupaten Pekalongan maupun kabupaten Batang, sehingga masyarakat dapat terbantu untuk memenuhi kebutuhan dalam hal simpan pinjam baik untuk kegiatan usaha maupun untuk memenuhi kebutuhan perekomiannya. Salah satu produk yang ada pada KSPPS BMT An-Najah Kauman Wiradesa adalah produk deposito *mudharabah*. Adanya pandemi covid-19 yang melanda di Indonesia maupun luar negeri menimbulkan dampak yang secara tidak langsung pada KSPPS BMT An-Najah Kauman Wiradesa. Hal tersebut bisa di lihat pada produk deposito *mudharabah* yang dimiliki KSPPS BMT An-Najah Kauman Wiradesa selama 5 periode terakhir yaitu dari tahun 2016-2020 mengalami peningkatan dan penurunan jumlah nasabah. Hal tersebut bisa di lihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1 : Jumlah Nasabah Deposito *Mudharabah* 5 tahun terakhir

No.	Tahun	Jumlah Nasabah
1.	2016	378
2.	2017	387
3.	2018	397
4.	2019	426
5.	2020	389

Sumber : KSPPS BMT An-Najah, data di olah peneliti

Hasil pertumbuhan nasabah menunjukkan bahwa pada tahun 2016-2019 terjadi peningkatan terus menerus pada jumlah nasabah deposito *mudharabah*, akan tetapi berbeda pada tahun 2020 dimana jumlah nasabah mengalami penurunan yang disebabkan oleh adanya pandemi covid-19. Dimana pada saat awal adanya covid-19 pemerintah membatasi kegiatan masyarakat yang mengakibatkan tingkat perekonomian mengalami ketidakstabilan.

Penelitian ini mengacu pada penelitian yang dilakukan oleh Agustiani (2019) yang berjudul pertumbuhan dan minat nasabah dalam deposito *mudharabah* pada Bank Sumsel Babel Syari'ah capem Muhammadiyah Palembang. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah pada objek yang diteliti, pada penelitian Agustiani (2019) objeknya adalah Bank sedangkan pada penelitian ini adalah Koperasi simpan pinjam pembiayaan syariah (KSSPS). Selain itu penelitian ini hanya fokus pada pertumbuhan nasabah deposito *mudharabah* pada tahun 2016-2020. Berdasarkan kejadian diatas peneliti ingin meneliti tentang analisis jumlah nasabah deposito *mudharabah* pada KSPPS BMT An-najah pada tahun 2016-2021.

TINJAUAN PUSTAKA

1. Deposito *Mudharabah*

Menurut Umam (2016:95) Deposito merupakan salah satu investasi yang berdasar pada akad *mudharabah* ataupun akad lain selama tidak ada hal yang bertentangan prinsip syariah dimana dalam penarikan dana yang diinvestasikan hanya bisa pada waktu yang sudah disepakati sebelumnya antara pihak penyimpan dana dengan pihak bank syariah atau unit usaha syariah. Akad *mudharabah* merupakan akad kesepakatan bersama antar dua pihak yang mana pihak pertama mengadakan (100%) modal, dan pihak kedua yang menjalankan usaha (Binti Nur Aisyah, 2015:183).

Besarnya dana deposito yang ada pada lembaga simpan pinjam mudah dinilai besarnya dana, hal itu dikarenakan adanya jangka waktu pada penempatannya. Deposito dalam penarikannya hanya bisa dicairkan pada jangka waktu yang sudah disepakati sebelumnya, hal itu menyebabkan balas jasa dalam bentuk nisbah bagi hasil dari bank untuk deposito lebih tinggi. (Khotibul Umam,2011:87). Dasar hukum mengenai deposito yang merupakan salah satu produk yang menghimpun dana terdapat pada PBI No.9/19/PBI/2007 mengenai pada kegiatan menghimpun dana, menyalurkan dana serta pelayanan jasa bank syariah dilaksanakan sesuai prinsip syariah di ubah dengan PBI/10/16/PBI/2008. Pasal 3 PBI menerangkan pada penghimpunan dana menggunakan diantaranya yaitu akad *wadiah* dan *mudharabah* yang memenuhi prinsip syariah. Selain itu terkait deposito juga di atur pada Fatwa DSN No.03/DSN-MUI/IV/2000, pada 1 April 2000 menerangkan bahwa untuk meningkatkan kesejahteraan pada bidang investasi untuk kemaslahatan masyarakat membutuhkan jasa perbankan (Umam,2016:96).

2. Nasabah

Nasabah yakni setiap individu ataupun suatu instansi yang memperoleh kegunaan ataupun suatu produk dari suatu jasa perbankan, yang termasuk aktivitas pembelian, jasa sewa maupun layanan berupa jasa (Sutisna: 2015). Nasabah dapat juga diartikan perorangan ataupun badan hukum yang telah memiliki rekening, baik berupa rekening untuk simpanan /pinjaman bank. Nasabah yakni orang yang telah menjadi pelanggan pada suatu bank. Yang disebut konsumen yakni orang yang telah membeli produk dengan memakai produk sendiri dan tidak memiliki maksud untuk dijual kembali. Sementara siapa saja yang memiliki suatu kepentingan terhadap produk layanan yang ditawarkan oleh suatu perusahaan disebut konsumen. Konsumen ada yang secara individu, pemerintah ataupun swasta. Indikator untuk mengukur keberhasilan suatu perusahaan bisa dilihat dari konsumen sebagai pengguna (Rianto,2012).

METODE PENELITIAN

Riset ini termasuk pada penelitian deskriptif kualitatif yaitu suatu metode penelitian yang dipakai untuk meneliti situasi suatu objek secara alamiah, ketika peneliti diduga sebagai perangkat utama/inti, cara mengumpulkan datanya berupa *triangulasi*/gabungan, analisis data memiliki sifat induktif, dan riset kualitatif ini menekankan kepada arti dibandingkan generalisasi (Sugiyono,2016). Berdasarkan penjelasan diatas, maka penelitian ini akan menghasilkan berupa deskripsi secara sistematis fakta dan fenomena mengenai pertumbuhan nasabah deposito *mudharabah* pada tahun 2016-2020 di KSPPS BMT An-Najah Kauman Wiradesa.

Selain itu riset ini juga memakai metode pengumpulan data berupa observasi secara langsung terkait suatu hal yang berhubungan dengan permasalahan yang nantinya dilakukan penelitian. Maka dari itu, observasi dilakukan langsung oleh peneliti keKSPPS BMT An-Najah Kauman Wiradesa untuk mengetahui bagaimana pertumbuhan nasabah pada

tahun 2016-2020. Selain itu peneliti juga melakukan study pusaka terkait pada referensi dan kajian teoritik yang kaitannya terhadap nilai, norma maupun budaya yang sedang meningkat pada kondisi social saat ini. Peneliti juga melaksanakan wawancara terhadap narasumber yang memiliki data atau keterangan yang memiliki manfaat, akurat dan dapat di pertanggungjawabkan. Metode pengumpulan data selanjutnya ada dokumentasi, yaitu guna menghasilkan informasi maupun data berupa dokumen, arsip, buku berupa laporan dan keterangan untuk menguatkan riset (Sugiyono-,2015:329). Setelah data primer dan sekunder diperoleh selanjutnya dilakukan analisis data untuk penelitian.

PEMBAHASAN

Tabel 1. Laporan nasabah deposito *mudharabah* di KSPPS BMT AN-NAJAH Kauman Wiradesa Periode 2016-2020

No.	Tahun	Jenis Produk	Jumlah Nasabah
1.	2016	Deposito <i>Mudharabah</i>	378
2.	2017	Deposito <i>Mudharabah</i>	387
3.	2018	Deposito <i>Mudharabah</i>	397
4.	2019	Deposito <i>Mudharabah</i>	426
5.	2020	Deposito <i>Mudharabah</i>	389

Sumber: KSPPS BMT An-Najah, data diolah peneliti

Dari tabel data laporan perkembangan nasabah periode tahun 2016- 2020 tersebut, maka pada saat pencapaian target marketing simpanan ketika membuka rekening baru deposito *mudharabah* harus sesuai SOP/Standar Operasional Prosedur marketing pada KSPPS BMT An-Najah telah mencapai target yang sangat baik pada tahun 2016- 2019, terbukti dari pembukaan rekening deposito *mudharabah* pada setiap tahunnya mengalami peningkatan. Namun pada tahun 2020 mengalami penurunan dalam pembukaan rekening deposito *mudharabah*, hal ini disebabkan oleh adanya virus Covid-19 yang datang pada akhir tahun 2019 sampai akhir tahun 2020 berefek pada produk deposito *mudharabah* yakni mengalami penurunan jumlah nasabah.

Jika produk deposito *mudharabah* semakin berkembang maka hal tersebut akan diikuti dengan berbagai masalah dalam melakukan marketing dimasyarakat yaitu salah satunya persaingan antar lembaga keuangan. Dengan meningkatnya lembaga keuangan akan menghambat proses pemasaran produk, sebab lembaga keuangan sendiri menjadikan persaingan terkait produknya sebagai produk yang di minati masyarakat sekitar.

KSPPS BMT An-Najah Kauman Wiradesa mempunyaicara tersendiri dalam menarik simpati minat masyarakat khususnya dalam pemasraan produk. Salah satu caranya yaitu dengan melakukan interaksi social dan lebih giat melakukan promosi produk deposito *mudharabah* terutama pada para UMKM yang ada di Kecamatan Wiradesa, Kabupaten Pekalongan dan sekitarnya. *Staff marketing* menjalan tugasnya dengan meyakinkan dan menerangkann kepda calon nasabah bahwa KSPPS BMT An-Najah Kauman Wiradesa ini berada dalam naungan LPS (Lembaga Penjamin Simpanan). Produk deposito *mudharabah* mempermudah merencanakan simpanan bagi para UMKM yang sedang membangun usahanya, nisbah bagi hasil lebih besar diantara produk simpanan lainnya, dan transaksinya lebih mudah karena staff marketing sanggup datang ke lokasi / tempat nasabah ketika suatu saat akan menabung serta mengambil uang dalam rekening.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan peneliti, maka dapat disimpulkan pertumbuhan nasabah pada produk deposito *mudharabah* di KSPPS BMT An-Najah Kauman Wiradesa dalam memasarkan produk deposito *mudharabah* kepada para

calon nasabah dengan cara melakukan promosi dan memberikan penjelasan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah yang akan membuka rekening deposito *mudharabah*, serta memberikan kemudahan kepada para nasabah terkait dengan transaksi yaitu dengan cara mendatangi nasabahnya. Strategi pemasaran tersebut merupakan upaya agar pertumbuhan nasabah untuk deposito *mudharabah* mengalami peningkatan, terbukti selama 4 periode dari tahun 2016-2019 jumlah nasabah mengalami peningkatan meski pada tahun 2019-2020 mengalami penurunan dengan selisih 37 nasabah dan fluktuasi sebesar -0,86% disebabkan oleh adanya pandemi virus Covid-19.

KETERBATASAN DAN SARAN

Keterbatasan pada penelitian ini adalah adanya kemungkinan dalam memberikan analisisnya masih bersifat subjektif. Selain itu penelitian ini terbatas pada deposito *mudharabah* dalam menganalisis pertumbuhan suatu koperasi. Saran untuk peneliti selanjutnya adalah bisa menambah literasi dalam melakukan analisis penelitian atau dengan melakukan kuisioner/memberikan pertanyaan kepada konsumen agar hasil penelitian yang dilakukan semakin melengkapi dari penelitian sebelumnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustiani, Ayu (2019), *Pertumbuhan dan minat nasabah dalam deposito mudharabah pada Bank Sumsel Babel Syari'ah capem Muhammadiyah Palembang*. Skripsi. Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam. Universitas Muhammadiyah Palembang.
- Aisyah, Binti Nur, 2015, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Kalimedia. Alfabeta.
- Khotibul Umam, 2011, *Legilasi Fikih Ekonomi dan Penerapannya dalam Produk Perbankan Syariah di Indonesia*, Edisi Pertama. Fakultas Ekonomika dan Bisnis UGM.
- Khotibul Umam. 2016, *Perbangkan Syariah: Dasar-Dasar Dan Dinamika Perkembangannya Di Indonesia*. hal 1, rajag rafindo persada.
- Mislah Hayati Nasution, Sutisna, 2015, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Internet Banking*. *Jurnal Nisbah*, Vol1(1), p65.
- Rianto, Nur. 2012. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Kombinasi (Mir Methods)*. Bandung: PT Alfabeta
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: PT Alfabeta.