

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Konteks Penelitian

Secara umum, bank adalah lembaga yang melaksanakan tiga fungsi utama, yaitu menerima simpanan uang, meminjamkan uang, dan memberikan jasa pengiriman uang. Di dalam sejarah perekonomian umat islam, pembiayaan yang dilakukan dengan akad yang sesuai syariah telah menjadi bagian dari tradisi umat islam sejak zaman Rosulullah Saw. Praktik-praktik seperti menerima titipan harta, meminjamkan uang untuk keperluan konsumsi dan untuk keperluan bisnis, serta melakukan pengiriman uang telah lazim dilakukan sejak zaman Rosulullah Saw. Dengan demikian, fungsi-fungsi utama perbankan modern yaitu menerima deposit, menyalurkan dana dan melakukan transfer dana telah menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan umat Islam, bahkan sejak zaman Rosulullah.<sup>1</sup>

Industri keuangan syariah merupakan salah satu unsur penting dalam pelaksanaan pembangunan yang mempunyai peranan untuk kelancaran kegiatan ekonomi. Dilihat dari perkembangan pada saat ini, bahwa industri perbankan syariah sangat dibutuhkan oleh masyarakat untuk memperoleh dana, sehingga menimbulkan banyaknya perusahaan yang bergerak disektor ini.<sup>2</sup>

Selain lembaga keuangan bank, keberadaan koperasi di Indonesia memiliki peran strategis dalam pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

---

<sup>1</sup> Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), hlm. 18.

<sup>2</sup> Roni Andespa, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Menabung Di Bank Syariah", *Al-Masraf: Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan*, Vol. 2, No. 1, (Januari-Juni 2017), hlm. 1.

(UMKM) sehingga berpengaruh dalam peningkatan perekonomian rakyat, penciptaan kesempatan kerja dan mendukung proses pembangunan ekonomi daerah dan nasional. Salah satu peran koperasi adalah dalam hal memberikan pinjaman kepada anggota. Pemberian pinjaman dalam bentuk kredit tersebut diyakini memiliki tujuan, di antaranya adalah untuk mempercepat perkembangan sektor riil dan pemberdayaan UMKM, serta untuk meningkatkan akses pembiayaan kepada UMKM.<sup>3</sup> Pada Pasal 16 Undang-Undang Republik Indonesia Nomor. 25 Tahun 1992 disebutkan bahwa jenis Koperasi terdiri dari: Koperasi Simpan Pinjam, Koperasi Konsumen, Koperasi Produsen, Koperasi Pemasaran dan Koperasi Jasa.<sup>4</sup>

Salah satu koperasi simpan pinjam yang cukup dikenal di masyarakat saat ini yaitu BMT NU yang lahir berangkat dari sebuah keprihatinan atas kondisi masyarakat Sumenep pada umumnya dan masyarakat kecamatan gapura pada khususnya dimana kesejahteraan mereka tidak ada peningkatan secara signifikan. Padahal etos kerja mereka cukup tinggi hal ini sesuai dengan lagu Madura yang berjudul asapok angin abental ombak (berselimut angin dan berbantal ombak). Adalah masyarakat kecamatan gapura kab. Sumenep termasuk pekerja keras, suami istri saling bahu membahu untuk memenuhi kebutuhan hidup, akan tetapi kerja keras mereka tidak mampu meningkatkan taraf hidupnya. Hal inilah yang membuat Nahdlatul ulama prihatin.

Aktivitas dalam manajemen dana BMT adalah pelemparan dana atau pembiayaan yang sering juga disebut dengan lending-financing. Istilah ini dalam

---

<sup>3</sup> Toman Sony Tambunan dan Luna Theresia Tambunan, *Koperasi*, (Yogyakarta: Expert, 2017), hlm. 2.

<sup>4</sup> *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian*, (Jakarta: 21 Oktober 1992).

keuangan konvensional dikenal dengan sebutan kredit. Pembiayaan sering digunakan untuk menunjukkan aktivitas utama BMT, karena berhubungan dengan rencana memperoleh pendapatan.

KSPP. SYARIAH BMT NU cabang Pakong didirikan pada 23 Maret 2016. Dengan semakin tingginya tingkat kepercayaan masyarakat kepada lembaga keuangan syari'ah, menjadikan peluang KSPP. SYARIAH BMT NU cabang Pakong untuk mengelola dan menyalurkan dana ke masyarakat lebih terbuka. Melalui kinerja yang berbasis syari'ah diharapkan KSPP. SYARIAH BMT NU cabang Pakong mampu menjadi salah satu pendorong bangkitnya perekonomian di tingkat mikro yang berbasiskan syari'ah di daerah Pakong pada khususnya.<sup>5</sup>

Sebagai upaya memperoleh pendapatan yang semaksimal mungkin, aktivitas pembiayaan BMT, juga menganut azas Syari'ah, yakni dapat berupa bagi hasil, keuntungan maupun jasa manajemen. Upaya ini harus dikendalikan sedemikian rupa sehingga kebutuhan liquiditas dapat terjamin dan tidak banyak dana yang menganggur.<sup>6</sup>

Strategi ialah cara atau alat yang digunakan untuk mencapai tujuan akhir (sasaran atau objektive). Strategi harus mampu membuat semua bagian dari suatu organisasi yang luas menjadi satu, terpadu untuk mencapai tujuan akhir.<sup>7</sup> Kesuksesan finansial sering bergantung pada kemampuan pemasaran. Dimana menurut American Marketing Association (AMA) pemasaran merupakan suatu fungsi organisasi dan serangkaian proses untuk menciptakan, mengomunikasikan, dan memberikan nilai kepada pelanggan dan untuk mengelola hubungan

---

<sup>5</sup>[Http://www.bmtnujawatimur.com](http://www.bmtnujawatimur.com), diakses pada tanggal 28 Juli 2019 pukul 10.22.

<sup>6</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, (Yogyakarta: UII Press,2004), hlm. 157-158.

<sup>7</sup> Abdul Rivai dan Darsono Prawironegoro, *Manajemen Strategis*, (Jakarta: Mitra Wacana Media,2015), hlm. 9.

pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan pemangku kepentingannya.<sup>8</sup>

Jika di tinjau dari pemasaran Islam menurut Bukhari Alma dan Doni Juni Priansa, Pemasaran Islam adalah sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan values dari satu inisiator kepada stakeholder-nya, yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan abad serta prinsip-prinsip al-Qur'an dan hadis.<sup>9</sup>

Dalam realita sosial ekonomi masyarakat kerap ditemukan kondisi masyarakat yang memiliki harta dalam bentuk selain uang tunai dan pada saat yang sama, yang bersangkutan mengalami kesulitan likuiditas hingga membutuhkan dana dalam bentuk tunai. Pilihan transaksi yang sering digunakan oleh masyarakat yang menghadapi masalah ini adalah menggadaikan barang-barang yang berharga. Istilah gadai barang tampaknya sudah sangat akrab di masyarakat kita, terutama kalangan masyarakat yang membutuhkan dana tunai saat kondisi likuiditasnya kurang baik. Karena masyarakat yang membutuhkan dana tunai dengan model gadai permintaannya cenderung besar, pegadaian sebagai lembaga yang merespons kebutuhan masyarakat pun akhirnya dapat eksis dan berkembang pesat.<sup>10</sup>

Dengan adanya KSPP. SYARIAH BMT NU cabang Pakong ini diharapkan bisa membantu perekonomian masyarakat sekitar, salah satu produk yang dikembangkan KSPP. SYARIAH BMT NU cabang Pakong saat ini yaitu hadirnya

---

<sup>8</sup> Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2008), hlm. 5.

<sup>9</sup> Ismawati, "Peran dan Strategi Marketing Funding Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Penabung Pada Bank Syariah Mandiri KCP. Panakukang Kota Makasar", *Jurnal Ekonomi, Keuangan, dan Perbankan Syariah*, Vol. 3, No. 1, (April 2019), hlm. 74.

<sup>10</sup> M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: PUSTAKA SETIA, 2017), hlm. 275.

produk Pembiayaan Gadai Syariah, Sekarang ini untuk melakukan transaksi gadai tidak hanya di lembaga-lembaga khusus pegadaian, karena dikoperasi KSPP SYARIAH BMT NU Cabang pakong juga menyediakan pelayanan untuk Gadai yang berbasis syariah.

Ar-Rahn atau gadai adalah kegiatan menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Kegiatan seperti ini dilakukan seperti jaminan uang atau gadai.<sup>11</sup> Gadai syariah merupakan produk dengan menggunakan sistem penyaluran pinjaman secara gadai yang di dasarkan pada penerapan sistem syariah islam. Nasabah tidak dikenai bunga pinjaman ataupun sewa modal atas pinjaman yang diberikan. Nasabah dikenakan biaya Administrasi dan jasa simpan yang dipungut dengan alasan agunan yang diserahkan nasabah wajib disimpan, dirawat, dan di asuransikan.<sup>12</sup>

Dalam sistem BMT NU orang yang menggadaikan barangnya tidak akan dikenai bunga, tetapi pemilik barang berkewajiban membayar ujroh/ongkos perawatan, penitipan dan keamanan barang sebesar Rp. 6 per Rp. 10.000 yang dihitung berdasarkan harga barang bukan berdasarkan besar pinjaman dan dihitung secara harian. Nilai pinjaman Maksimal 80% dari harga Barang. Masa pinjaman maksimal 4 (empat) bulan dan diperpanjang maksimal tiga kali.

Sekilas seolah-olah biaya tersebut tidak berbeda dengan bunga. Tetapi sesungguhnya sangat berbeda. Jasa atau biaya administrasi tersebut hanya ditarik sekali dan tidak akan terakumulasi dengan jangka waktu, sedangkan bunga sangat bersifat akumulatif dan dapat berlipat ganda, terlebih jika terjadi keterlambatan dalam membayar.

---

<sup>11</sup> Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Rajawali Pers,2017), hlm. 174.

<sup>12</sup> Faridatun Sa'adah, "Strategi pemasaran Produk Gadai Syariah dalam Upaya Menarik Minat Nasabah pada pegadaian Syariah", *Al-Iqtishad: Vol. 1, No. 2*,(Juli 2009), hlm. 81.

**Pertumbuhan anggota produk Pembiayaan Gadai Syariah di KSPP  
Syariah BMT NU Cabang Pakong Tahun 2016-Februari 2020**

<b>Tahun</b>	<b>Anggota</b>
2016	301
2017	486
2018	594
2019	1031
Februari 2020	1208

Sumber Data: Kepala Cabang BMT NU Pakong

Dari tabel di atas dapat kita ketahui bahwa perkembangan Anggota produk pembiayaan gadai syariah dari tahun 2016 sampai bulan februari tahun 2020 mengalami kenaikan dan perkembangan yang sangat pesat. Kepercayaan masyarakat terhadap BMT NU cabang Pakong semakin meningkat, ditandai semakin ramainya transaksi yang mereka lakukan.

Dari uraian di atas untuk dapat menarik minat nasabah ataupun hati masyarakat untuk menggunakan produk pembiayaan gadai syariah harus bisa melakukan strategi pemasaran yang maksimal dan efektif, maka dari itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang strategi pemasaran yang dilakukan oleh. KSPP. SYARIAH BMT NU cabang Pakong.

## **B. Fokus Penelitian**

1. Bagaimana strategi pemasaran dalam meningkatkan minat anggota produk pembiayaan gadai syariah di KSPP. SYARIAH BMT NU cabang Pakong?

2. Apa faktor penghambat dan pendukung strategi pemasaran dalam meningkatkan minat anggota produk pembiayaan gadai syariah di KSPP. SYARIAH BMT NU cabang Pakong.

### **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran dalam meningkatkan minat anggota produk pembiayaan gadai syariah di KSPP. SYARIAH BMT NU cabang Pakong.
2. Untuk mengetahui faktor penghambat dan pendukung strategi pemasaran dalam meningkatkan minat anggota produk pembiayaan gadai syariah di KSPP. SYARIAH BMT NU cabang Pakong.

### **D. Kegunaan Penelitian**

Penelitian ini dapat bermanfaat terhadap beberapa pihak baik secara teoritis maupun secara praktis, adapun manfaat penelitian ini dapat dijabarkan sebagai berikut :

#### **1. Manfaat Teoritis**

- a. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan informasi sertadapat dijadikan wawasan keilmuan bagi siapa saja yang berkeinginan untuk memahami lebih jauh mengenai pelaksanaan strategi pemasaran dalam meningkatkan minat anggota produk pembiayaan di KSPP Syariah di BMT NU cabang Pakong.

- b. Penelitian ini sangat bermanfaat bagi peneliti untuk menambah ilmu pengetahuan dan menambah wawasan serta menguji kemampuan peneliti. Sehingga peneliti dapat mengetahui apa saja kekurangan yang terjadi pada saat melakukan penelitian.

## **2. Manfaat Praktis**

- a. Bagi Institut Agama Islam Negeri Madura

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai *literature* di perpustakaan IAIN Madura dan tambahan informasi serta acuan bagi mahasiswa dalam penelitian di masa mendatang.

- b. Bagi KSPP Syariah BMT NU cabang Pakong

Hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi acuan untuk memotivasi KSPP Syariah BMT NU cabang Pakong agar tetap berinovasi untuk meluncurkan produk baru lagi dan untuk meningkatkan strategi-strategi dalam memasarkan produknya serta lebih mengembangkan produk yang sudah ada. Agar produk yang ada di KSPP Syariah BMT NU cabang Pakong tetap populer dan tidak kalah saing terhadap lembaga lainnya yang memiliki persamaan produk. Sehingga dapat meningkatkan nasabah di KSPP Syariah BMT NU cabang Pakong.

- c. Bagi Masyarakat Umum

Penelitian ini juga sangat bermanfaat bagi masyarakat untuk lebih mengenal lagi tentang KSPP Syariah BMT NU cabang Pakong beserta produk-produk yang ada di KSPP Syariah BMT NU cabang Pakong khususnya produk pembiayaan gadai syariah.

## **E. Definisi Istilah**

Untuk menghindari kesalahan dalam menafsirkan arti pada penelitian, maka diperlukan penegasan istilah yang terdapat pada penelitian ini, maka peneliti memberikan batasan-batasan istilah sebagai berikut:

1. Strategi adalah suatu cara yang dilakukan oleh perusahaan untuk bisa mencapai tujuan tertentu.
2. Pemasaran adalah suatu proses atau kegiatan perusahaan dalam memperkenalkan produknya agar dapat dikenal masyarakat.
3. Minat adalah keinginan seseorang untuk memiliki suatu barang atau jasa.
4. Anggota adalah sebutan untuk orang yang menjadi pelanggan atau orang yang berhubungan dengan suatu lembaga keuangan.
5. Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan oleh suatu lembaga keuangan baik secara nyata ataupun tidak nyata (jasa).
6. Pembiayaan adalah pendanaan yang dilakukan satu pihak ke pihak yang lain.
7. Gadai syariah adalah menyerahkan suatu barang atau bukti kepemilikan barang sebagai jaminan atas peminjaman uang (utang).
8. KSPP Syariah BMT NU adalah sebuah lembaga keuangan yang berbadan hukum koperasi simpan pinjam.