

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Paparan Data**

##### **1. Profil KSPPS BMT NU JATIM Cabang Guluk-guluk**

###### **a. Sejarah KSPPS BMT NU JATIM Cabang Guluk-guluk**

Adapun sejarah kelahiran BMT NU bertolak dari rasa keprihatinan pengurus MWC NU Gapura terhadap keadaan masyarakat Sumenep secara luas, terutama masyarakat Gapura dengan semakin menjamurnya praktik pinjaman berbunga besar hingga mencapai 50% setiap bulannya. Keadaan ini tentu saja semakin mencekik perekonomian masyarakat, sehingga usaha yang mereka kelola kerap mengalami kesulitan untuk berkembang.

BMT NU Gapura semakin memperluas wilayah penyebaran BMT NU dengan mendirikan cabang di beberapa tempat lain hingga ke beberapa kabupaten di Pulau Madura. Begitu pula di Kecamatan guluk-guluk. Hal ini dimaksudkan untuk membantu dan melayani masyarakat yang mengalami kesulitan dalam sektor perekonomian, termasuk dalam usaha permodalan khususnya Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Berdirinya BMT NU Cabang Guluk-guluk juga diharapkan dapat membantu masyarakat, terutama dalam meningkatkan perekonomian.

BMT NU JATIM Cabang Guluk-guluk merupakan salah satu lembaga keuangan mandiri yang eksistensinya berada dalam ranah

simpan pinjam. Hal ini dapat terlihat dari aktivitas hariannya yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan anggota. Tabungan anggota yang terkumpul ini tentunya tidak bersifat statis, karena pihak BMT kemudian menyalurkan kembali kepada anggota atau masyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan dengan tujuan meningkatkan dan mensejahterakan perekonomian masyarakat setempat.

BMT NU Cabang Guluk-Guluk didirikan pada tahun 2019 dengan struktur kepengurusan yang berjumlah 6 orang. BMT NU Cabang Guluk-guluk saat ini mengalami pertumbuhan yang tinggi dan semakin merata, meskipun masih ada beberapa desa yang masih belum terjamah oleh BMT NU Cabang Guluk-guluk. Saat ini jumlah anggota yang tercatat di BMT NU Cabang Guluk-Guluk keseluruhan kurang lebih 3.000 anggota. Untuk mitra pembiayaan tercatat kurang lebih 1.500 mitra dan untuk layanan berbasis jamaah (LASISMA) kurang lebih terdiri dari 375 mitra.<sup>1</sup>

## **b. Visi dan Misi BMT NU**

### **1) Visi**

Terwujudnya BMT NU yang jujur, amanah, dan profesional sehingga anggun dalam layanan, unggul dalam kinerja menuju

---

<sup>1</sup>Arsip KSPPS BMT NU JATIM Cabang Guluk-guluk, 2021

terbentuknya 100 Kantor Cabang Pada Tahun 2026 untuk Kemandirian dan Kesejahteraan Anggota.<sup>2</sup>

## 2) Misi

- 1) Memberikan layanan prima, bina usaha dan solusi kepada anggota sebagai pilihan utama menerapkan dan mengembangkan nilai-nilai.
- 2) Syariah secara murni dan konsekuen sehingga menjadi acuan tata kelola usaha yang profesional dan amanah.
- 3) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan menuju berdirinya 100 kantor cabang pada tahun 2026.
- 4) Mengutamakan penghimpunan dana atas dasar *ta'awun* dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM baik secara perseorangan maupun berbasis jamaah.
- 5) Mewujudkan penghimpunan dan penyaluran zakat, *infaq*, *shodaqah*, dan *waqaf*.
- 6) Menyiapkan dan mengembangkan SDI yang berkualitas, profesional, dan memiliki integritas tinggi.
- 7) Mengembangkan budaya dan lingkungan kerja yang ramah dan sehat serta manajemen yang sesuai prinsip kehati-hatian.

---

<sup>2</sup>Arsip KSPPS BMT NU JATIM Cabang Guluk-guluk, 2021

- 8) Menciptakan kondisi terbaik bagi SDI sebagai tempat kebanggaan dalam mengabdikan tanpa batas dan melayani dengan ikhlas sebagai perwujudan ibadah.
- 9) Meningkatkan kepedulian dan tanggung jawab kepada lingkungan dan jamaah.<sup>3</sup>

---

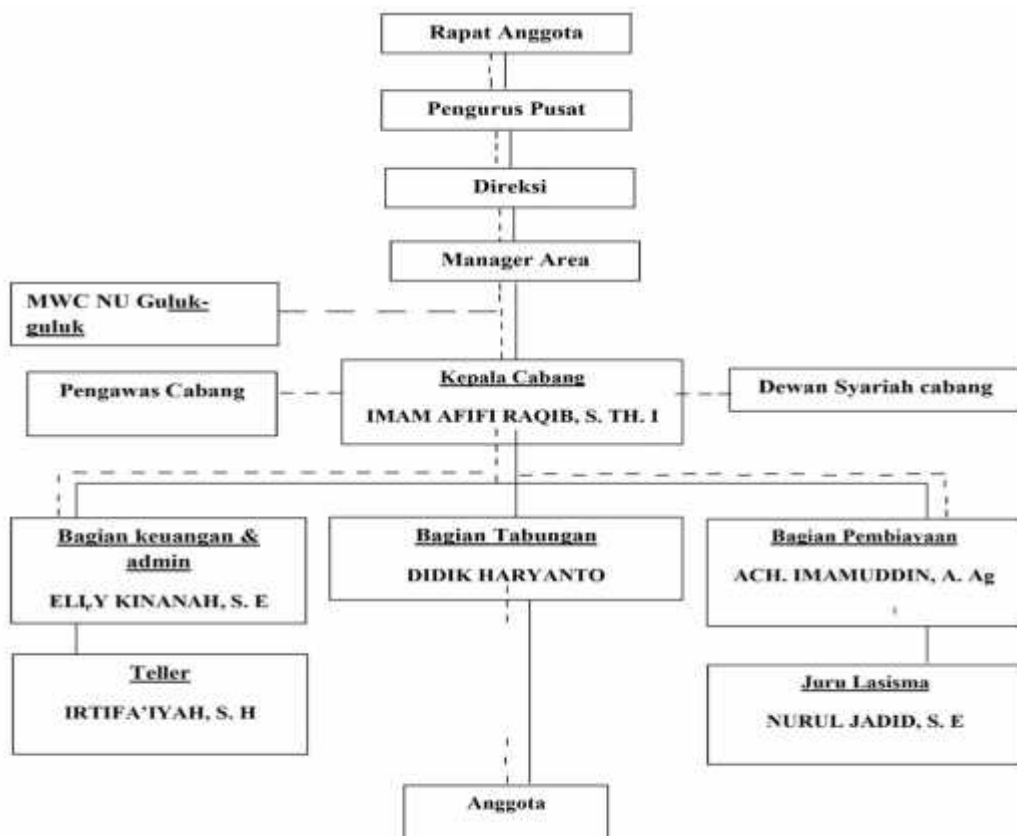
<sup>3</sup>Arsip KSPPS BMT NU JATIM Cabang Guluk-guluk, 2021

### c. Struktur Organisasi

Struktur Organisasi merupakan susunan atau hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau lembaga yang mempunyai tanggung jawab yang besar sehingga mereka akan melakukan tugasnya dengan baik dan benar. Adapun struktur organisasi KSPPS BMT NU Cabang Guluk-guluk adalah seperti di bawah ini:

Gambar 4. 1

StrukturPengelola KSPPS BMT NU JATIM Cabang Guluk-guluk



Sumber Data : Struktural KSPPS BMT NU JATIM Cabang Guluk-guluk (2021)

### A. Deskripsi Tugas Personalia

## **1) Kepala Cabang**

- a. Menyusun kebijakan umum BMT NU yang telah dirumuskan dalam rapat anggota.
- b. Melakukan pengawasan operasional BMT dalam bentuk:
  - a) Persetujuan pembiayaan dalam jumlah tertentu.
  - b) Pengawasan tugas pengelola.
- c. Bersama pengelola menetapkan komite pembiayaan.
- d. Bertanggung jawab atas aktivitas BMT dan melaporkan unit perkembangan BMT.
- e. Terkendalinya aktivitas simpan pinjam di BMT.
- f. Terjaganya kondisi kerja yang aman, nyaman di BMT.
- g. Terbukanya hubungan kerja sama dengan pihak-pihak luar dalam rangka mengembangkan usaha BMT.
- h. Menjaga BMT agar dalam aktivitasnya senantiasa tidak lari dari visi dan misinya.
- i. Meningkatkan kualitas SDM BMT.
- j. Melakukan pengawasan dan pertemuan bulanan.
- k. Memberikan masukan kepada pengelola mengenai strategi-strategi yang dapat dikembangkan BMT dalam pencapaian target.

- l. Melakukan penilaian terhadap kinerja karyawan dan kebutuhan akan penambahan SDM.
- m. Menyetujui atau menolak penggunaan keuangan yang dianjurkan yang tidak melalui prosedur.
- n. Memutuskan menolak atau menerima kerja sama dengan pihak lain dalam sesuai dengan kegiatan utama BMT (simpan pinjam).<sup>4</sup>

**b. Bagian Keuangan & Admin**

- 1) Mengadministrasikan seluruh berkas yang menyangkut keanggotaan BMT.
- 2) Melakukan pendataan ulang terhadap anggota baru BMT.
- 3) Melakukan registrasi keanggotaan BMT.
- 4) Melakukan kegiatan administrasi surat masuk dan keluar.
- 5) Merencanakan rapat rutin koordinasi dan evaluasi kegiatan badan pengurus.
- 6) Mengadministrasikan seluruh surat keputusan yang dikeluarkan oleh badan pengurus.
- 7) Mendokumentasikan arsip penting.
- 8) Menandatangani undangan rapat.

---

<sup>4</sup>Arsip KSPPS BMT NU JATIM Cabang Guluk-guluk, 2021

- 9) Mengeluarkan laporan keuangan BMT kepada pihak yang berkepentingan.
- 10) Memberikan laporan mengenai perkembangan simpanan wajib dan simpanan pokok anggota.
- 11) Mengeluarkan laporan keuangan BMT untuk keperluan intern.
- 12) Melakukan analisis keuangan BMT.
- 13) Membuat laporan keuangan harian meliputi neraca dan laba rugi.
- 14) Membuat laporan keuangan akhir bulan, *cash flow* dan buku besar.
- 15) Mengarsip seluruh berkas keuangan sesuai dengan kebijakan pengarsipan yang digunakan.<sup>5</sup>

**c. Teller**

- 1) Merencanakan dan melaksanakan segala transaksi yang sifatnya tunai.
- 2) Menyelesaikan laporan kas harian.
- 3) Terjaganya keamanan kas.

---

<sup>5</sup>Arsip KSPPS BMT NU JATIM Cabang Guluk-guluk, 2021



- 4) Tersedianya laporan *cash flow* pada akhir bulan untuk keperluan evaluasi.
- 5) Menerima dan mengeluarkan transaksi tunai sesuai dengan batas wewenang.
- 6) Melakukan pengesahan pada bukti transaksi baik paraf maupun validasi.
- 7) Menyusun bukti-bukti transaksi keluar masuk dan memeberikan nomor bukti.
- 8) Melakukan penghitungan kas pada pagi dan sore hari saat akan di mulainya kerja dan akhir kerja yang harus di saksikan oleh petugas yang berwenang.
- 9) Meneliti setiap uang masuk akan keaslian uang agar terhindar dari uang palsu.
- 10) Menjaga ruangan dari pihak yang tidak berkepentingan.
- 11) Mengarsip laporan motasi vault pada tempat yang aman.
- 12) Melakukan cross check antara vault dengan neraca dan rekapitulasi kas.
- 13) Meminta pengesahan laporan *cash flow* dari yang berwenang.
- 14) Menolak pengeluaran kas apabila tidak ada bukti-bukti pendukung yang kuat.

15) Mengetahui kode brangkas tetapi tidak memegang kuncinya ataupun sebaliknya.<sup>6</sup>

**d. Bagian Pembiayaan**

- 1) Mengelola administrasi pembiayaan mulai dari pencairan hingga pelunasan.
- 2) Penyiapan administrasi pencairan pembiayaan.
- 3) Pengarsipan seluruh berkas pembiayaan.
- 4) Pengarsipan jaminan pembiayaan.
- 5) Penerimaan angsuran dan pelunasan pembiayaan.
- 6) Membuat laporan pembiayaan sesuai dengan periode laporan.
- 7) Membuat surat teguran dan peringatan kepada mitra yang akan dan telah jatuh tempo.
- 8) Membuat surat-surat perjanjian dengan pihak lain.
- 9) Melakukan kontrol atas tindak lanjut surat pemberitahuan dan peringatan yang di kirimkan kepada mitra.
- 10) Membuat akad perjanjian pembiayaan maupun perjanjian lainnya.
- 11) Memberikan nomor rekening mitra pembiayaan.

---

<sup>6</sup>Arsip KSPPS BMT NU JATIM Cabang Guluk-guluk, 2021

12) Melakukan pengamanan atas data-data pembiayaan serta arsip-arsip pendukung.<sup>7</sup>

**e. Juru Tabungan**

- 1) Bertanggung jawab atas penjemputan simpanan anggota dan penabung.
- 2) Melakukan penjemputan setoran dan penarikan simpanan.
- 3) Bertanggung jawab penuh atas seluruh transaksi yang terjadi dilapangan.
- 4) Memastikan simpanan yang harus di jemput telah di laksanakan sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.
- 5) Memastikan tidak ada selisih antara dana yang di jemput dengan dana yang di setorkan ke *Teller*.
- 6) Membuat rencana/jadwal kolekting harian, mingguan, dan bulanan.
- 7) Menyiapkan peralatan administrasi yang di butuhkan untuk menjemput setoran dan penarikan simpanan.
- 8) Membuat laporan kegiatan kepada kepala cabang secara berkala sebagai pertanggung jawaban seluruh aktifitas bagian keuangan<sup>8</sup>

**4. Produk dan Aplikasi Akad**

---

<sup>7</sup>Arsip KSPPS BMT NU JATIM Cabang Guluk-guluk, 2021

<sup>8</sup>Arsip KSPPS BMT NU JATIM Cabang Guluk-guluk, 2021

Ada 3 produk di BMT NU Gabang Guluk-Guluk, yaitu produk tabungan, produk pembiayaan, dan produk jasa.

**a. Produk Tabungan Syariah**

- 1) Manfaat Tabungan KSPP Syariah BMT NU
  - a. Aman karena dikelola secara profesional dan amanah.
  - b. Menentramkan karena bebas dari praktik riba yang diharamkan Allah SWT.
  - c. Bagi hasil perbulan atau hadiah langsung tanpa diundi yang menguntungkan, halal dan berkah.
  - d. Bebas biaya Administrasi Bulanan.
  - e. Transaksi mudah, transparan dan bisa cek saldo melalui handphone via sms Center atau Mobile BMT Nudan juga BMT NU Q.
  - f. Dapat dijadikan jaminan Pembiayaan/Pinjaman.
  - g. Membantu Perjuangan Nahdlatul Ulama'.
  - h. Insya Allah pahalanya berlipat ganda Karena Anda telah Membantu sesama Umat (Ta'awun), Mengamalkan Ekonomi Syariah, Membantu Perjuangan NU serta Membantu Fakir Miskin dan Anak Yatim Piatu.
- 2) Persyaratan pembukaan tabungan
  - a) Photo Copy KTP/SIM/KARTANU atau Kartu Identitas Lainnya.
  - b) Mengisi Form Aplikasi Tabungan atau Form Registrasi Anggota

- c) Membayar Biaya Administrasi Pembukaan Tabungan Rp. 5.000,- (Simpanan Non SIAGA) dan Rp. 10.000,- (Simpanan SIAGA)

3) Produk tabungan syariah

a) Simpanan Anggota (SIAGA)

Disediakan bagi anda yang berminat menjadi anggota sekaligus pemilik KSPP. Syariah BMT NU dengan bagi hasil yang menguntungkan yaitu 70% dari SHU (maksimal 60% sebagai partisipasi modal dan minimal 10% sebagai dana cadangan) dengan menggunakan akad musyarakah. Siaga terdiri dari : siaga pokok dibayar satu kali sebesar Rp. 100.000,- siaga wajib dibayar setiap bulan Rp. 20.000,- dan siaga khusus dibayar kapan saja dengan setoran minimal Rp. 100.000,- siaga pokok dan wajib hanya dapat ditarik ketika berhenti dari ke-anggota-an sedangkan siaga khusus dapat ditarik setiap bulan januari.

b) Simpanan Pendidikan Fathonah (SIDIK Fathonah)

Simpanan untuk siswa dan orang tua siswa yang ingin meraih cita-cita pendidikan secara sermpurna dengan bagi hasil 45% yang menguntungkan. menggunakan akad mudharabah muthlaqah yang dapat disetor kapan saja dan dapat ditarik pada saat tahun ajaran baru dan semesteran. setoran awal Rp. 2.500,- dan setoran selanjutnya minimal Rp. 500,-

c) Simpanan berjangka Wadi'ah Berhadiah (SAJADAH)

Simpanan dengan keuntungan yang dapat dinikmati diawal dengan memperoleh hadiah langsung tanpa diundi. menggunakan akad wadiah yad al-dhamanah dan dapat ditarik pada waktu berdasarkan ketentuan yang berlaku.

d) Simpanan Berjangka Mudharabah (SIBERKAH)

Simpanan dengan keuntungan yang melimpah dengan bagi hasil 65% menggunakan akad mudharabah muthlaqah. setoran minimal Rp. 500.000,- dengan jangka waktu minimal 1 (satu) tahun.

e) Simpanan Haji dan Umrah (SAHARA)

Simpanan yang dapat mempermudah anda menunaikan haji dan umrah dengan memperoleh keuntungan yang melimpah dengan bagi hasil 65% sebagai bekal tambahan biaya Haji dan Umrah. menggunakan akad mudharabah muthlaqah. Setoran awal minimal Rp. 1000.000,- dan setoran selanjutnya sesuai kemampuan. setoran kapan saja dan penarikan hanya dapat dilakukan ketika akan melaksanakan Haji dan Umrah kecuali *udzur syar'i*.

f) Simpanan Lebaran (SABAR)

Simpanan yang bisa mempermudah anda memenuhi kebutuhan lebaran dengan memperoleh keuntungan dari bagi hasil sebesar 55% menggunakan akad mudharabah

muthlaqah dengan setoran awal Rp. 25000 dan setoran selanjutnya minimal Rp.5000,- setoran kapan saja dan penarikannya bisa dilakukan setiap bulan ramadhan.

g) Tabungan Mudharabah (TABAH)

Simpanan yang bisa mempermudah anda memenuhi kebutuhan sehari-hari karena setoran dan penarikan dapat dilakukan kapan saja dan memperoleh keuntungan bagi hasil 40% menggunakan akad mudharabah muthlaqah. setoran awal Rp. 10.000,- dan selanjutnya minimal Rp. 2.500,-

h) Tabungan Ukhrawi (TARAWI)

Tabungan sekaligus beramal karena bagi hasil tabungan anda di sedekahkan kepada fakir miskin dan anak yatim piatu. menggunakan akad mudharabah muthlaqah dengan setoran awal Rp. 25.000,- dan selanjutnya minimal Rp. 5.000,- dengan bagi hasil 50%.

**b. Produk Pembiayaan Syariah**

1) Manfaat Pembiayaan BMT NU

- a) Keuntungan melimpah, halal dan berkah karena bebas dari praktik riba yang diharamkan Allah SWT.
- b) Bebas biaya administrasi
- c) Bebas denda keterlambatan pembayaran
- d) Proses mudah dan cepat
- e) Cicilan ringan

- f) Transaksi transparan dan bisa cek saldo melalui handphone via sms center atau mobile BMT Dapat melakukan angsuran di seluruh kantor cabang.
- g) Membantu perjuangan Nahdlatul Ulama'.
- h) Insya Allah pahalanya berlipat ganda karena anda telah membantu sesama umat (ta'awun), mengamalkan ekonomi syariah, membantu perjuangan NU serta membantu fakir miskin dan anak yatim piatu.

## 2) Persyaratan Pembiayaan Syariah

- a) Mengisi aplikasi permohonan pembiayaan
- b) Mengisi form sistem informasi mitra (SIM)
- c) Menjadi anggota KSPP Syariah BMT NU
- d) Memiliki tabungan aktif di KSPP Syariah BMT NU
- e) Bersedia diwawancarai, dilakukan survei usaha serta kelayakan dan dinilai jaminannya.
- f) Menyerahkan bukti kepemilikan barang jaminan berupa: sertifikat tanah/bangunan, bpkb mobil/motor, sk, pertama dan sk terakhir pengangkatan pns, dan atau jaminan tabungan atau atas nama perorangan atau lembaga.
- g) Bersedia menyerahkan photo copy ktp/sim/kartanu dan kartu tanda pengenal lainnya dan serta persyaratan administrasi lainnya yang ditentukan kemudian.



### 3) Produk Pembiayaan Syariah

#### a) Al-Qardul Hasan

Pembiayaan dengan jasa seikhlasnya (tanpa bagi hasil dan margin) dengan jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran mingguan, bulanan dan atau cash tempo.

#### b) Murabahah Dan Bai' Bitsamanil Ajil

Pembiayaan dengan pola jual beli barang. Harga pokok diketahui bersama dengan harga jual berdasarkan kesepakatan bersama. selisih harga pokok dengan harga jual merupakan margin/keuntungan KSPPS syariah BMT NU. Jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran bulanan (bai'bitsamanil ajil) dan atau cash tempo (murabahan).

#### c) Mudharabah dan Musyarakah

Pembiayaan seluruh modal kerja yang dibutuhkan (mudharabah) atau sebagian modal kerja (musyarakah) dengan pola bagi hasil. bagi hasil dihitung berdasarkan keuntungan yang sebenarnya dengan bagi hasil berdasarkan kesepakatan (mudharabah) atau sesuai proporsi modal (musyarakah). Jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran bulanan atau cash tempo.

#### d) Rahn/Gadai

Pembiayaan dengan menyerahkan barang dan atau

bukti kepemilikan barang sebagai tanggungan pinjaman dengan nilai pinjaman maksimal 82% dari harga barang. masa pinjaman maksimal 4 (empat) bulan dan diperpanjang maksimal 3 (tiga) kali. barang yang diserahkan berupa barang berharga seperti perhiasan emas dan sebagainya. biaya taksir dan Uji barang ditanggung pemilik barang KSPPS Syariah BMT NU. Mendapatkan ujroh/ongkos penitipan barang setiap harinya sebesar Rp.6 untuk setiap kelipatan Rp. 10.000,- dari harga barang.

e) Pembiayaan Tanpa Jaminan

Layanan Berbasis Jamaah (LASISMA) merupakan layanan pinjaman/pembiayaan tanpa jaminan bagi anggota yang berpenghasilan rendah dengan membentuk kelompok, dengan menggunakan akad Qordul Hasan (seikhlasnya).

f) Pembiayaan Hidup Sehat

Pembiayaan Hidup Sehat Islami (HIDUP SEHATI) disiapkan bagi anggota yang belum memiliki jamban/WC/Toilet/Jeding dan sarana air bersih yang sehat dengan menggunakan akad murabahah .

**c. Produk Jasa Syariah**

- 1) Transfer/kiriman uang antar bank dalam negeri maupun luar negeri
- 2) Pendaftaran haji dan umrah
- 3) Pembayaran tagihan PLN, telephone, internet, pulsa, dll

4) Pembayaran biaya pendidikan perguruan tinggi

#### **d. Layanan Antar Jemput Tabungan dan Pembiayaan**

Kami siap menjemput dan atau mengantarkan tabungan atau pembiayaan anda kerumah, kantor dan atau tempat usaha anda. Tinggal kontak nomor handphone kantor cabang atau nomor handphone karyawan yang anda kenal.

### **B. Paparan Data Hasil Wawancara**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti akan melaporkan hasil penelitian baik dari wawancara, observasi dan dokumentasi.

#### **1. Strategi Pemasaran Syariah Produk Pembiayaan Gadai Emas (Rahn) di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Guluk-guluk**

Strategi pemasaran merupakan sebuah langkah dalam mencapai kesuksesan sebuah perusahaan dimana dengan adanya strategi pemasaran yang dilakukan lembaga keuangan dapat menumbuhkan kembangkan lembaga keuangan tersebut. Masyarakat yang awalnya tidak tahu akan informasi apa saja yang terdapat pada lembaga keuangan tersebut akan menjadi tahu dengan adanya sebuah strategi pemasaran yang dilakukan oleh lembaga keuangan tersebut. Agar strategi yang dijalankan dapat berjalan dengan lancar dan dapat menarik minat nasabah. Hal terpenting adalah strategi yang dimiliki oleh lembaga keuangan, dengan adanya strategi yang dimiliki oleh lembaga keuangan maka lembaga keuangan tersebut dapat berjalan dengan baik dan mampu menghadapi persaingan pasar, seperti

penelitian ini dimana KSPPS BMT NU Jatim Cabang Guluk-guluk harus dapat bersaing dengan pesaing. oleh sebab itu untuk dapat unggul secara kompetitif diperlukan strategi yang inovatif, tepat serta terencana agar dapat bertahan dan memenangkan persaingan pasar.

Setiap lembaga keuangan tentunya harus memahami situasi dan kondisi pasar yang berubah-ubah. Hal ini kemudian yang mengharuskan bagian pemasaran supaya memperbarui ide-ide pemasaran yang sesuai dengan situasi dan kondisi pasar. Oleh karena itu, promosi atau pendekatan pemasaran lainnya harus dilakukan setelah lembaga keuangan mampu mempersiapkan secara jelas berkenaan dengan produk yang akan dipasarkan. Begitu pula siapa yang akan dijadikan pasar sasaran dan bagaimana mempromosikan produk di benak pasar sasaran agar berbeda dari pesaing. Dalam hal ini KSPPS BMT NU Jatim Cabang Guluk-guluk merancang strategi pemasaran syariah diantaranya, Theistis (*Rabbaniyah*), Etis (*Akhlaqiyyah*), Realistis (*Al-waqi'iyah*), Humanistis (*Insyaniyyah*) untuk memenangkan pasar dengan menarik minat mitra agar menggunakan produk pembiayaan Gadai Emas (*Rahn*) dan mampu bersaing dengan lembaga keuangan lain.

Berdasarkan penelitian wawancara dengan Bapak Imam Afifi Raqib selaku Kepala Cabang, menyampaikan bahwa

“Untuk meningkatkan daya saing pada produk pembiayaan gadai emas (*rahn*), BMT NU Cabang Guluk-guluk menggunakan strategi pemasaran syariah agar produk

pembiayaan gadai emas (*rahn*) yang diciptakan mampu memenangkan pasar sasaran yang sudah direncanakan.”<sup>9</sup>

Hal ini senada dengan penjelasan Bapak Nurul Jadid selaku Bagian Pembiayaan di BMT NU Cabang Guluk-guluk sebagai Berikut:

”Strategi pemasaran syariah di gunakan oleh BMT NU Cabang Guluk-guluk untuk memenangkan pasar sasaran produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) karena dengan menggunakan strategi pemasaran syariah tersebut nanti akan meningkatkan jumlah mitra pada produk pembiayaan gadai emas (*rahn*).”<sup>10</sup>

Selanjutnya langkah awal yang harus dilakukan untuk menerapkan strategi pemasaran syariah pada Produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) yaitu berdasarkan strategi Pemasaran Theistis (*Rabbaniyah*), Etis (*Akhlaqiyyah*), Realistis (*Al-Waqi’iyyah*), Humanistis (*Al-Insyaniyyah*).

### 1) **Theistis (*Rabbaniyah*)**

Dalam melakukan pemasaran, seorang syariah marketer harus meyakini bahwa Allah Swt selalu dekat dan mengawasinya ketika dia sedang melakukan segala macam pekerjaan. Karyawan BMT NU Cabang Guluk-guluk mempunyai kebiasaan membaca do’a bersama sebelum melaksanakan pekerjaan dan sesudah selesai mengerjakan pekerjaan, jam pelayanan akan ditutup pada saat jam 12:00 waktu sholat dhuhur dan akan dibuka kembali pada jam 12:40 menit sampai dengan jam pulang, dan menutup kerja dengan

---

<sup>9</sup>Imam Afifi Raqib, Kepala Cabang BMT NU Guluk-guluk, *Wawancara Langsung*, (31April 2021)

<sup>10</sup>Nurul Jadid, Bagian Pembiayaan, *Wawancara Langsung*, (31April 2021)

do'a penutup secara bersama-sama dan keluar dengan mengucapkan salam.

Hal ini di ungkapkan oleh Bapak Imam Afifi Raqib :

“Memang kami setiap hari mengawali aktivitas kami dengan membaca do'a bersama agar di permudahkan dalam segala pekerjaan kami dan senantiasa selalu dalam lindungan Allah Swt. Itulah bentuk ketauhidan yang kami terapkan agar kami senantiasa merasa selalu diawasi oleh Allah Swt.”<sup>11</sup>

Hal ini juga diungkapkan oleh Ibu Kowiyah selaku mitra Pembiayaan gadai emas (*rahn*):

“Dalam penerapan Strategi pemasaran syariah harus selalu menjunjung tinggi nilai ketuhanan dan harus selalu merasa di awasi oleh Allah Swt dalam segala aktifitas maupun dari segi memasarkan atau menawarkan berbagai macam produk pembiayaan dan selalu berpedoman pada hukum-hukum syariah islam sehingga tidak ada yang namanya merugikan nasabah.”<sup>12</sup>

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, kita mengetahui bahwa dalam aspek theistis (*Rabbaniyah*) BMT NU Cabang Guluk-guluk sudah menerapkannya dalam bentuk memulai segala kegiatan setiap harinya dengan do'a bersama dan memasarkan atau menawarkan produknya kepada mitra sesuai dengan Syariah Islam.

## 2) Etis (*Akhlaqiyyah*)

Selain mengedepankan masalah Theistis (*Rabbaniyah*) pemasaran syariah juga mengedepankan masalah akhlak dalam seluruh kegiatannya. Oleh karena itu pemasaran syariah harus

---

<sup>11</sup>Imam Afifi Raqib, Kepala Cabang BMT NU Guluk-guluk, *Wawancara Langsung*, (31 April 2021)

<sup>12</sup>Kowiyah, Mitra Pembiayaan gadai emas (*rahn*) BMT NU Guluk-guluk, *Wawancara Langsung*, (31 April 2021)

mengedepankan Akhlak, etika dan moral tidak hanya kepada mitra melainkan juga kepada semua karyawan BMT NU Cabang Guluk-guluk sehingga tercipta hubungan persaudaraan baik antara pimpinan dengan anggotanya

Hal ini diungkapkan oleh bapak Imam Afifi Ragib:

“Hal penting lain yang perlu diperhatikan yaitu menanamkan citra baik kepada mitra dengan bertutur kata sopan dan satun, merendahkan diri serata menunjukkan senyum, menyapa orang dengan memanggil salam, hal ini kami tanamkan dalam diri agar terjalin hubungan yang baik antara karyawan BMT NU Cabang Guluk-guluk dan mitra yang mengajukan pembiayaan.”<sup>13</sup>

Bapak Ach. Imamuddin pun menambahkan:

“Selain pelayanan yang ramah kepada calon mitra yang akan mengajukan pembiayaan gadai emas (*rahn*) di BMT NU Cabang Guluk-guluk untuk mendapatkan citra yang baik dalam pelayanan juga membuat tempat tunggu pelayanan yang bersih dan nyaman untuk calon mitra sembari menunggu proses pelayanan administrasi dilakukan.”<sup>14</sup>

Penerapan sifat Etis juga diungkapkan oleh ibu Susilawati selaku mitra produk pembiayaan gadai emas (*rahn*):

“Pelayanannya nyaman, karyawannya baik, ramah tamah, sopan santun dan selalu memberikan senyuman kepada saya selaku mitra pembiayaan dan saya merasa dihargai.”<sup>15</sup>

Dari penjelasan wawancara diatas, peneliti menarik kesimpulan bahwa di BMT NU Cabang Guluk-guluk sudah menerapkan aspek etis dan memang benar-benar memperhatikan pelayanan yang diberikan kepada mitra. Pelayanan yang diberikan

---

<sup>13</sup>Imam Afifi Raqib, Kepala Cabang BMT NU Guluk-guluk, *Wawancara Langsung*, (31 April 2021)

<sup>14</sup>Ach. Imamuddin, Bagian Pembiayaan, *Wawancara Langsung*, (31 April 2021)

<sup>15</sup>Susilawati, Mitra Pembiayaan gadai emas (*rahn*) BMT NU Guluk-guluk, *Wawancara Langsung*, (31 April 2021)

tersebut terbukti dapat memberikan kepuasan dan meningkatkan loyalitas mitra.

### 3) Realistis (*Al-Waqi'iyah*)

Pemasaran syariah merupakan konsep pemasaran yang profesional dan fleksibel, bagaimana keluasaan dan keluwesan syariah islamiyah yang melandasinya, sehingga selalu mewaspadai keadaan pasar yang selalu berubah (*waqi'iyah/ realistis*)

Bapak Ach. Imamuddin menjelaskan

“Produk pembiayaan gadai emas merupakan perjanjian antara mitra yang menggadaikan emasnya dengan BMT NU Cabang Guluk-guluk yang kemudian mitra akan diberikan penjelasan tentang prosedur pembiayaan gadai emas (*rahn*) secara detail, baik dari segi akad maupun biaya titip yang di hitung setiap hari. Semua itu saya jelaskan agar calon anggota produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) mengerti dan faham betul terhadap prosedur pembiayaan gadai emas (*rahn*).”<sup>16</sup>

Hal ini juga diungkapkan oleh Ibu Kowiyah selaku mitra

Pembiayaan gadai emas (*rahn*) :

“Untuk menjunjung tinggi nilai ketuhanan dalam segala pekerjaannya karyawan BMT NU Cabang Guluk-guluk sudah memasarkan atau menawarkan produknya sesuai dengan syariah islam sehingga tidak ada yang namanya merugikan mitra atau menipu nasabah karena bagian Teller sudah menjelasakn kepada mitra bahwa akadnya bagaimana, biaya penitipan (*Ujrohnya*) setiap hari berapa, hal ini yang membuat saya merasa nyaman dan merasa diuntungkan.”<sup>17</sup>

---

<sup>16</sup>Ach. Imamuddin, Bagian Pembiayaan, *Wawancara Langsung*, (31 April 2021)

<sup>17</sup>Kowiyah, Mitra Pembiayaan gadai emas (*rahn*) BMT NU Guluk-guluk, *Wawancara Langsung*, (31 April 2021)



Hal tersebut dibenarkan oleh Ibu Irtifa'iyah selaku bagian Teller diBMT NU Cabang Guluk-guluk menyatakan:

“Pada saat memaarkan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) kami disini terlebih dahulu memang menjelaskan kepada mitra bahwa akadnya disini bagaimana dengan ujrohnya setiap hari seperti ini dengan biaya taksir seperti ini sehingga kemudian mitra itu merasa nyaman karan penjelasan terhadap ujrroh dan pemahaman terhadap akad itu penting supaya mitra merasa nyaman dan tidak merasa dirugikan.”<sup>18</sup>

Dari penjelasan wawancara diatas, peneliti menarik kesimpulan bahwa di BMT NU Cabang Guluk-guluk sudah menerapkan aspek Realistis (*Al-waqi'iyah*) dengan menjelaskan secara detail tentang produk pembiayaan gadai emas (*rahn*), baik proses dan akadnya. Hal tersebut dilakukan agar mitra memahami betul proses pembiayaan gadai emas (*rahn*) tersebut.

#### **4) Humanistis (*Al-Insyaniyyah*)**

Selain mengedepankan nilai Realistis (*Al-waqi'iyah*) pemasaran syariah juga mengedepankan aspek Humanistis (*Al-Insyaniyyah*) yang juga merupakan bagian dari pemasaran syariah. Pada dasarnya proses pelayanan tidak hanya dengan bertutur kata ramah, sopan dan santun, namun ada yang perlu kita lakukan yaitu tidak pernah membedakan mitra yang satu dengan yang lainnya, baik karena nasabah itu kerabatnya atau bukan, ataupun dari segi kalangan menengah kebawah. Semua mitra sama dan perlu dilayani semaksimal mungkin.

Bapak Imam Afifi Raqib menjelaskan:

---

<sup>18</sup>Irtifa'iyah, Bagian Teller, Wawancara Langsung (31 April 2021)

“Dari segi pelayanan kami disini tidak pernah membedakan mitra yang satu dengan yang lainnya, meskipun mitra itu mempunyai ekonomi menengah kebawah, karena dia adalah mitra yang perlu dilayani sama, sesuai dengan standar operasional prosedur.”<sup>19</sup>

Hal ini juga diungkapkan oleh ibu Ririn selaku mitra pembiayaan gadai emas (*rahn*)

“Saya merasa nyaman melakukan transaksi gadai emas di BMT NU Cabang Guluk-guluk, karena dari segi pelayanannya yang tidak pernah membedakan mitranya meskipun mitra tersebut dari kalangan menengah kebawah dan berpenampilan tidak begitu mewah seperti saya saat ini yang sedang menggunakan sarung dan baju biasa tetapi tetap dilayani dengan baik.”<sup>20</sup>

Dari penjelasan wawancara diatas, peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa BMT NU Cabang Guluk-guluk sudah menerapkan aspek Humanistis (*Al-Insyaniyyah*) yaitu dengan tidak pernah membeda-bedakan mitra semuanya sama dan akan dilayani sesuai dengan standar operasional prosedur.

## **2. Bagaimana Respon Anggota Pada Prinsip Etika Pemasaran Syariah pada Strategi Pemasaran Syariah Produk Pembiayaan Gadai Emas (*Rahn*) di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Guluk-guluk**

Menurut ajaran Islam, kegiatan pemasaran harus dilandasi dengan nilai-nilai Islami yang dijiwai oleh semangat dalam beribadah kepada Allah Swt dan berusaha semaksimal mungkin untuk kesejahteraan bersama. Ada sembilan etika pemasaran yang menjadi Prinsip-prinsip pemasaran syariah dalam menjalankan fungsi

---

<sup>19</sup>Imam Afifi Raqib, Kepala Cabang BMT NU Guluk-guluk, *Wawancara Langsung*, (31 April 2021)

<sup>20</sup>Ririn, Mitra Pembiayaan gadai emas (*rahn*) BMT NU Guluk-guluk, *Wawancara Langsung*, (31 April 2021)

pemasaran, diantaranya takwa, baik, adil, bersikap rendah hati, menepati janji, jujur, tidak berburuk sangka, tidak suka menjelek-jelekkkan dan tidak melakukan suap.

Untuk mendapat respon yang baik dari anggota kita harus mengedepankan prinsip etika pemasaran islam dalam memasarkan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) kepada mitra agar produk tersebut menang di pasar sasaran.

Hal ini diungkapkan oleh bapak Imam Afifi Raqib selaku Kepala Cabang menyampaikan:

“Dalam memasarkan produk gadai emas (*rahn*) kami disini mengedepankan prinsip etika pemasaran islami dalam memasarkan produk dengan meberikan penjelasan secara detail, dan terperinci terhadap produk yang kami pasarkan, menjaga sikap dan tetap rendah hati, berlaku sopan santun kepada semua kalangan dan tidak memaksa.”<sup>21</sup>

Informasi di atas ditunjang dengan mendapat mitra yang bernama ibu Ririn, mengatakan:

“Salah satu hal terpenting yang membuat saya tertarik menggadaikan emas saya di BMT NU Cabang Guluk-guluk karena syariahnya dan selalu mengedepankan prinsip etika pemasaran syariah, disana akadnya jelas dan jauh dari praktik riba, karyawannya pun selalu memberikan senyuman dan selalu berperilaku santun kepada saya.”<sup>22</sup>

Pelayanan yang optimal mampu memberikan respon yang baik dan dapat meningkatkan minat mintra dalam menggunakan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*). Tidak hanya meningkatkan

---

<sup>21</sup>Imam Afifi Raqib, Kepala Cabang BMT NU Guluk-guluk, *Wawancara Langsung*, (31 April 2021)

<sup>22</sup>Ririn, Mitra Pembiayaan gadai emas (*rahn*) BMT NU Guluk-guluk, *Wawancara Langsung*, (31 April 2021)

minat mitra, pelayanan yang optimal juga memberikan kepuasan kepada mitra.

Berikut pendapat dari salah satu mitra yang bernama ibu Kowiyah, menyampaikan:

“Sudah empat kali saya mengajukan pembiayaan gadai emas (*rahn*) ini disini, karena saya sudah merasa nyaman dan prosesnya mudah, selain itu pelayanannya sangat baik, BMT NU Cabang Guluk-guluk tidak perlu diragukan lagi. Semua karyawannya ramah-ramah.”<sup>23</sup>

Selain itu ibu Susilawati, mengatakan:

“Saya menjadi mitra pembiayaan gadai emas (*rahn*) di BMT NU Cabang Guluk-guluk sudah lama, sekitar 6 bulan sejak BMT NU Cabang Guluk-guluk di dirikan, menurut saya pelayanannya disana sangat memuaskan karena selalu mengedepankan prinsip etika pemasaran islam, sebagai mitra saya merasa dihargai. Karyawan disana selalu adil dalam memanggil mitra yang sedang menunggu ditempat tunggu pelayanan, tidak pernah memilih-milih meskipun kerabatnya, mereka tetap berlaku adil kepada semua mitra.”<sup>24</sup>

Dari petikan wawancara diatas, peneliti menarik kesimpulan bahwa BMT NU Cabang Guluk-guluk memang benar-benar menerapkan prinsip etika pemasaran islam dalam memberikan pelayanannya kepada mitra. Pelayanan yang diberikan seoptimal mungkin dan terbukti bahwa pelayanan yang diberikan dengan mengedepankan prinsip pemasaran islam dapat memberikan kepuasan serta meningkatkan loyalitas mitra.

### **C. Temuan Penelitian**

---

<sup>23</sup>Kowiyah, Mitra Pembiayaan gadai emas (*rahn*) BMT NU Guluk-guluk, *Wawancara Langsung*, (31 April 2021)

<sup>24</sup>Susilawati, Mitra Pembiayaan gadai emas (*rahn*) BMT NU Guluk-guluk, *Wawancara Langsung*, (31 April 2021)

Setelah peneliti melakukan penelitian dengan mengumpulkan data melalui wawancara, pengamatan dan dokumentasi, kemudian memaparkan sesuai dengan yang di peroleh dilapangan, sehingga penelitian menemukan beberapa hal sebagai bentuk temuan peneliti. Beberapa hasil temuan yang dilampirkan dalam bentuk tulisan adalah sebagai berikut:

Bentuk strategi pemasaran syariah yang dilakukan BMT NU Cabang Guluk-guluk dalam pemasaran produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) antara lain:

- a. Theistis (*Rabbaniyah*)
- b. Etis (*Akhlaqiyyah*)
- c. Realistis (*Al-Waqi'iyah*)
- d. Humanistis (*Al-Insyaniyyah*)

Selain itu Respon anggota pada prinsip etika pemasaran syariah memiliki respon positif dari segi pemasarannya, untuk mendapatkan respon baik dari anggota. Karyawan BMT NU Cabang Guluk-guluk memasarkan produknya sesuai dengan prinsip etika pemasaran islam diantaranya dengan mengedepankan kepribadian Spiritual (takwa) dengan cara meyakini bahwa Allah SWT selalu mengawasi kita dalam melakukan segala macam pekerjaan. Selain itu dalam memasarkan produk kita selalu memberikan penjelasan secara detail mengenai produk gadai emas (*rahn*) yang kita pasarkan sehingga anggota (mitra) yang ingin melakukan transaksi gadai tersebut sudah benar-benar faham mengenai bagaimana akad dan biaya

titipnya. Kami juga menjaga sikap dan tetap rendah hati, berlaku sopan santun kepada semua kalangan dan tidak pernah memaksa.

#### **D. PEMBAHASAN**

Dalam pembahasan ini, penelitian akan memaparkan hasil penelitian strategi pemasaran syariah produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Guluk-guluk.

##### **1. Strategi Pemasaran Syariah Produk Pembiayaan Gadai Emas (*Rahn*) di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Guluk-guluk**

Pemasaran yang sesuai dengan prinsip syariah memerlukan strategi supaya strategi tersebut jauh dari cara-cara yang batil dan tidak menentang syariah islam yang dapat menimbulkan mudharat bagi orang lain diantaranya dengan tidak menghalalkan segala cara. Maraknya penipuan serta kebohongan yang mungkin dapat mendzalimi orang lain. Dalam bermuamalah penting adanya suatu kejelasan dan menerapkan sikap suka rela baik itu penjual maupun pembeli, dan juga harus dilandasi keikhlasan yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan, akan tetapi mengharuskan setiap orang untuk mendapatkan haknya dan tidak mengambil hak atau bagian orang lain serta selalu mengedepankan kejujuran, keadilan bukan kebohongan dan keangkuhan. Bisnis yang berlandaskan syariah sangat mengedepankan sikap dan perilaku simpatik, selalu bersikap menghormati orang lain.

Kartajaya menyatakan bahwa karakteristik pemasaran syariah terdiri dari empat unsur yang menjadi panduan bagi para pemasar,

diantaranya yaitu Theistis (*Rabbaniyah*), Etis (*Akhlaqiyyah*), Realistis (*Al-waqi'iyah*), Humanistis (*Insyaniyyah*)<sup>25</sup>

**a. Theistis (*Rabbaniyah*)**

Theistis atau ketuhanan (*Rabbaniyah*) adalah suatu keyakinan yang bulat bahwa segala apa yang kita lakukan selalu dibawah pengawasan Allah Swt, dengan itu pemasar akan memelihara hatinya agar tetap hidup dan jauh dari perbuatan yang menyimpang, dan memancarkan segala kebbaikannya dalam aktifitas bisnisnya.<sup>26</sup>

BMT NU Cabang Guluk-guluk selalu berpedoman pada hukum-hukum syariah islam sehingga apa yang kita lakukan senantiasa merasa diawasi oleh Allah Swt. Oleh karena itu, semua insan harus berperilaku baik, tidak berperilaku licik, tidak suka menipu, maupun mencuri milik orang lain dan tidak suka memakan harta orang lain dengan jalan yang bathil dan sebagainya kondisi ini diyakini oleh umat islam, sehingga dapat menjadi pegangan hidup, dan nilai-nilai itu sudah melekat atau menjadi darah daging dalam pribadi setiap muslim, sehingga dapat mencegah perbuatan-perbuatan tercela dalam dunia bisnis.

**b. Etis (*Akhlaqiyyah*)**

Etis atau *Akhlaqiyyah* artinya semua perilaku berjalan di atas moral etika yang berlaku umum. Etika merupakan kata hati, dan kata

---

<sup>25</sup>Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Makassar: Alfabeta, 2007, hlm. 350-351

<sup>26</sup>Hermawan Karta Jaya, *Op.cit*, hlm. 77.

hati adalah merupakan kata yang sebenar-benarnya, tidak biasa dibohongi. Misalnya memberikan keterangan palsu, ingkar janji, mengambil uang yang bukan haknya dan sebagainya. pasti hatinya menimbulkan rasa lain, akan tetapi rayun setan yang sangat menyakinkan manusia agar melakukan perbuatan curang dan perbuatan itu tidak disukai oleh Allah Swt. Hal itu menunjukkan bahwa seorang pemasar melanggar etika dan tidak menuruti hati yang sebenarnya, kemudian sgsr segera bertaubat menyesali diri darp penyimpangan yang dilakukannya. Allah Swt berfirman:

وَيَسْأَلُونَكَ عَنِ الْمَحِيضِ قُلْ هُوَ أَدَىٰ فَأَعْتَزِلُوا النِّسَاءَ فِي الْمَحِيضِ وَلَا تَقْرَبُوهُنَّ  
حَتَّىٰ يَطْهَرْنَ فَإِذَا تَطَهَّرْنَ فَأْتُوهُنَّ مِنْ حَيْثُ أَمَرَكُمُ اللَّهُ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ التَّوَّابِينَ  
وَيُحِبُّ الْمُتَطَهِّرِينَ

Artinya: “Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertaubat dan menyukai orang-orang yang mensucikan diri.” (al-baqarah: ayat 222).<sup>27</sup>

BMT NU Cabang Guluk-guluk dalam melakukan Pemasaran sangat menjunjung tinggi akhlak mulia (*Akhlaqiyyah*) dan tidak membenarkan seseorang pemasar melakukan dan menghalalkan berbagai cara demi mendapatkan keuntungan financial. Nilai-nilai moral yang diterapkan di BMT NU Cabang Guluk-guluk adalah nilai yang menyeluruh yang diajarkan oleh semua agama. Oleh karena itu sudah sepatutnya seorang pemasar untuk selau memelihara nilai-nilai moral dan etika dalam setiap tutur kata dengan perkataan yang sopan

---

<sup>27</sup>Departemen agama, Al-Qur'an, hlm. 35.



dan atun serta selalu memberikan senyuman kepada setiap mitra maupun calon mitra sehingga dapat memberikan kepuasan dan meningkatkan loyalitas mitra.

**c. Realistis (*Al-Waqi'iyah*)**

Pemasaran syariah merupakan konsep pemasaran yang profesional dan fleksibel dan luwes dalam bersikap dan bergaul. Fleksibel atau kelonggaran sengaja diberikan oleh Allah Swt agar penerapan syariah senantiasa realistis dan dapat mengikuti perkembangan zaman. Allah Swt berfirman

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَسْأَلُوا عَنَ أَشْيَاءَ إِن تُبَدَل لَكُمْ تَسْؤُكُمْ وَإِن  
تَسْأَلُوا عَنْهَا حِثَّ يُنزَّلُ الْفُرْقَانُ يُبَدَل لَكُمْ ط عَفَا اللَّهُ عَنْهَا ط وَاللَّهُ عَفُورٌ  
رَّحِيمٌ

Artinya: “ Hai orang- orang yang beriman, janganlah kamu menanyakan (kepada Nabimu) hal-hal yang jika diterangkan kepadamu akan menyusahkan kamu dan jika kamu menanyakan di waktu al-Qur’an itu diturunkan, niscaya akan diterangkan kepadamu, Allah memaafkan (kamu) tentang hal-hal itu. Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyantun.” (QS. Al-Maa’idah : 101)<sup>28</sup>

BMT NU Cabang Guluk-guluk dalam menerapkan aspek realistis selalu menjelaskan kepada mitra mengenai produk pembiayaan yang mereka pasarkan dan menjelaskan mengenai prosedurnya tertutama pada segi akad dan biaya penitipan yang dihitung setiap hari sehingga mitra merasa nyaman dan faham mengenai

---

<sup>28</sup>Departemen Agama Republik Indonesia, al-Qur’an, hlm. 124.

produk pembiayaan yang akan mitra jalankan sehingga rasa nyaman yang mitra rasakan merupakan sebuah keberhasilan dan dapat meningkatkan loyalitas mitra.

**d. Humanistis (*Insaniyyah*)**

Humanistis atau *Al-Insaniyyah* yang artinya berkemanusiaan, harus saling menghormati antar sesama, pemasaran berusaha untuk tidak merusak tatanan hidup dimasyarakat akan tetapi berusaha membuat kehidupan menjadi lebih baik.<sup>29</sup> semua transaksi yang dilakukan harus berlandaskan kepada realita, tidak membeda-bedakan orang, suku, kasta, warna kulit. Mau seperti apa orang tersebut tidak boleh kita bedakan meskipun orang tersebut dari kalangan menengah kebawah tetap harus kita hormati dan layani dengan baik.

BMT NU Cabang Guluk-guluk dalam memberikan pelayanan kepada mitranya tidak pernah membeda-bedakan meskipun mitra tersebut dari kalangan menengah kebawah dan berpenampilan seadanya pihak BMT NU Cabang Guluk-guluk akan memberikan pelayan yang optimal sesuai dengan prosedur pelayanan.

**2. Bagaimana Respon Anggota Pada Prinsip Etika Pemasaran Syariah pada strategi pemasaran syariah produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di KSPPS BMT NU Jatim Cabang Guluk-guluk**

BMT NU Cabang Guluk-guluk juga menerapkan beberapa prinsip etika pemasaran dalam memasarkan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*).

---

<sup>29</sup>Alma, Buchari dan Doni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2009), hlm. 351.

### **a. Memiliki kepribadian spiritual (Takwa)**

Takwa merupakan sikap yang terdiri dari rasa waspada, rasa cinta dan takut terhadap sesuatu yang dilarang oleh Allah Swt, sehingga senantiasa menjalankan perintahnya dan meninggalkan segala perintah yang dilarang oleh Allah Swt.<sup>30</sup>

Salah satu sifat yang harus dimiliki oleh seorang karyawan Bmt NU Cabang Guluk-guluk tentunya harus memiliki kepribadian Takwa bukan hanya ketika memasarkan produk saja akan tetapi harus dilakukan sehari-hari. Karena itu sudah menjadi kewajiban seorang muslim untuk selalu bertaqwa kepada Allah. Harusnya menyadari terhadap prioritas-prioritas yang telah menjadi kewajiban kita sebagai seorang muslim. Dan juga harus menghindari hal-hal yang dilarang Allah.

Aspek takwa yang ditanamkan oleh karyawan BMT NU disini yaitu dengan membiasakan membaca do'a bersama sebelum melaksanakan pekerjaan dan sesudah selesai mengerjakan pekerjaan, agar dipermudahkan dalam segala pekerjaan dan senantiasa dalam lindungan Allah Swt.

### **b. Berlaku baik dan simpatik (Shidiq)**

Berprilaku baik, sopan dan santun dalam pergaulan adalah fondasi dasar dan inti dari kebaikan tingkah laku. Sifat ini sangat dihargai dengan nilai yang sangat tinggi dan mencakup semua sisi

---

<sup>30</sup>Abdul Halim Kuning "Jurnal Takwa dalam Islam" *Jurnal Pendidikan dan Pemikiran Islam*, Vol. 06, No. 01, (2018), hlm. 01

manusia. Alquran juga mengharuskan pengikutnya untuk berlaku sopan di setiap hal, bahkan dalam melakukan pemasaran atau kegiatan yang lainnya dalam lembaga keuangan syariah. Tetap harus bicara dengan ucapan dan ungkapan yang baik<sup>31</sup>.

Tidak hanya berperilaku taqwa karyawan BMT NU Cabang Guluk-guluk juga harus berlaku baik dan simpatik, Berperilaku baik, sopan dan santun dalam pergaulan adalah fondasi dasar dan inti dari kebaikan tingkah laku. Sifat ini sangat dihargai dengan nilai yang sangat tinggi dan mencakup semua sisi manusia. Alquran juga mengharuskan pengikutnya untuk berlaku sopan di setiap hal, bahkan dalam melakukan pemasaran atau kegiatan yang lainnya dalam lembaga keuangan syariah. Tetap harus bicara dengan ucapan dan ungkapan yang baik

### **c. Berlaku adil dalam bisnis (Al-Adl)**

Islam mendukung prinsip keadilan, secara umum Islam mendukung semua prinsip dalam pendekatan keadilan terhadap etika, namun dalam proposisi yang seimbang Islam tidak mendukung prinsip keadilan buta, karena seorang muslim yang tengah berusaha untuk keluar dari situasi yang menindas lebih membutuhkan bantuan dibanding dengan orang yang sekedar menuntut hak sebagai kekayaan dari orang-orang kaya.<sup>32</sup>

Dalam memasarkan produk pembiayaan gadai emas BMT NU Cabang Guluk-guluk harus memasarkan secara adil karena wajib hukumnya, bukan hanya himbauan dari Allah SWT. Sikap adil termasuk

---

<sup>31</sup>Johan Arifin, *Etika bisnis islami*, (Semarang: Walisongo Press, 2009) 107

<sup>32</sup>Rafik Issa Beekum, *Etika Bisnis Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2004), hlm. 26.

diantara nilai-nilai yang ditetapkan oleh Islam dalam semua aspek ekonomi Islam. Sistem ekonomi atau etika yang luas ini menekankan keadilan dan produktivitas, kejujuran dalam perdagangan serta kompetisi yang tidak merugikan.

#### **d. Bersikap melayani dan rendah hati (Khidmah)**

Seorang pemasar harus mempunyai sikap melayani, yang memang sudah ada dalam kepribadiannya diantaranya yaitu memiliki sikap yang rendah hati, sopan dan santun dalam melayani nasabahnya, karena setiap orang Islam harus memiliki sikap yang sopan dan santun, apa lagi dalam dunia pemasaran sikap tersebut harus di tanamkan agar mengembangkan dan mensukseskan strategi pemasarannya, misalnya dengan sikap ramah dan murah senyum kepada nasabahnya akan semakin baik bisnisnya<sup>33</sup>.

Sikap melayani merupakan sikap utama dari seorang Pemasar. Karyawan BMT NU Cabang Guluk-guluk melayani dengan sikap rendah hati tanpa sikap melayani yang melekat dalam kepribadiannya dia bukanlah seorang yang berjiwa pemasar. Melekat dalam sikap melayani ini adalah sikap sopan, santun, dan rendah hati. Orang yang beriman diperintahkan untuk bermurah hati sopan dan bersahabat saat berelasi dengan mitra bisnis.

#### **e. Menepati janji dan tidak curang**

Janji adalah perkataan dan kesanggupan yang telah dinyatakan oleh seseorang. Dalam membuat perjanjian tentunya seseorang tersebut

---

<sup>33</sup>*Ibid*, hlm.107

mempunyai tanggung jawab yang besar untuk melaksanakan janji tersebut. Karena mitra bisnis akan mencari mitra kerja yang dapat dipercaya dan menepati janjinya.<sup>34</sup>

Seorang pemasar syariah harus senantiasa menjaga amanah yang dipercayakan padanya. Demikian juga dengan karyawan BMT NU Cabang Guluk-guluk harus dapat menjaga amanah yang diberikan kepadanya sebagai wakil dari kantor dalam memasarkan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*). Karyawan harus selalu menepati janji kepada semua mitra yang melakukan transaksi di BMT NU Cabang Guluk-guluk.

#### **f. Jujur dan terpercaya (Al-Amanah)**

Dapat dipercaya, bertanggung jawab dan kredibel, juga bermakna keinginan untuk memenuhi sesuatu dengan ketentuan. Diantaranya nilai yang terkait dengan kejujuran dan melengkapinya adalah amanah. Maka dari itu karyawan harus memiliki sifat amanah untuk dapat terpercaya dan kredibel dalam bekerja dan memasarkan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*). Sebagaimana firman Allah Swt yang melarang dengan tegas ketiak jujur dalam Al-Qur'an surah Al-anfal ayat 27:<sup>35</sup>

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَخُوْنُوْا اللّٰهَ وَرَسُوْلَهٗ وَتَخُوْنُوْا اٰمٰنَتِكُمْ وَاَنْفُسَكُمْ

---

<sup>34</sup>Sony Keraf, Etika Bisnis Tuntunan dan Relevansi, (Yogyakarta: Kanisius, 1998). hlm .29.

<sup>35</sup>Departemen Agama Republik Indonesia, al-Qur'an, hlm. 264.

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman Janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui”( Q.S Al-Anfal ayat 27).

Karyawan BMT NU Cabang Guluk-guluk menerapkan sikap amanah kepada mitra-mitra yang melakukan berbagai macam transaksi sehingga mitra merasa nyaman da;lam melakukan transaksi terutama pada produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di rasakan oleh mitra bahwa pihak BMT NU Cabang Guluk-guluk menjaga barang yang mereka gadaikan dengan amanah

#### **g. Tidak berburuk sangka (Su’udzhan)**

Saling menghormati satu sama lain merupakan ajaran nabi Muhammad SAW. Yang harus di implementasikan dalam perilaku pemasaran saat ini tidak boleh saling menjelekkananantara lebaga satu dengan lemabaga yang lainnya hanya bermotifkan persaingan pemasaran. Allah Swt berfirman dalam surah Al-hujarat ayat 12

- يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اجْتَنِبُوا كَثِيرًا مِّنَ الظَّنِّ إِنَّ بَعْضَ الظَّنِّ إِثْمٌ وَلَا تَجَسَّسُوا وَلَا يَغْتَب بَّعْضُكُم بَعْضًا يُجِبُّ آحْذِكُمْ أَن يَأْكُلَ لَحْمَ أَخِيهِ مَيْتًا فَكَرِهْتُمُوهُ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ تَوَّابٌ رَّحِيمٌ

Artinya:”Hai Orang-orang yang beriman, jauhilah kebanyakan dari perasangkasesungguhnya sebagian prasangka itu dosa dan janganlah kamu mencari-cari kesalahan orang lain dan janganlah ada di antara kamu yang menggunjing sebagian yang lain. Apakah ada di antara kamu yang suka memakan daging saudaranya yang sudah mati? Tentu kamu merasa jijik. Dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Penerima tobat, Maha Penyayang.”(Q.S Al-hujarat ayat 12)<sup>36</sup>

<sup>36</sup>Departemen Agama Republik Indonesia, al-Qur’an, hlm. 847.

#### **h. Tidak suka menjelek-jelekan (Ghibah)**

Bagi pemasar syariah, ghibah adalah perbuatan sia-sia, dan membuang-buang waktu. Akan lebih baik baginya jika menumpahkan seluruh waktunya untuk bekerja secara profesional, menempatkan semua prospeknya sebagai sahabat yang baik, dan karenanya ia harus memperlihatkan terlebih dahulu bagaimana menjadi sahabat yang baik, berbudipekerti dan memiliki akhlak karimah. Orang yang memiliki akhlakul karimah pasti disenangi banyak orang. Dan orang sering mengenangnya karena kebaikan perilakunya. Dari sinilah muncul kepercayaan yang menjadi kunci sukses dalam pemasaran.

#### **i. Tidak melakukan suap atau sogok (Riswah)**

Menyuap dalam islam hukumnya haram dan menyuap termasuk dalam kategori makan harta orang lain dengan cara batil. Dalam hadist yang diriwayatkan oleh Imam Ahmad. Hadistnya sebagai berikut<sup>37</sup>:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ – صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لَعَنُ اللَّهُ

Artinya : Dari Abu Hurairah RA berkata: Rasul SAW bersabda Allah SWT melaknat penyuar dan yang di suap (HR. Imam Ahmad).

Dari situ karyawan BMT NU Cabang Guluk-Guluk tidak pernah menerima suap dari siapapun karena suap merupakan perbuatan yang keji dan mungkar.

---

<sup>37</sup>Ahmad Jurin Harapan “Riswah Dalam Persepektif Hadis” *Jurnal Ilmu Hadis* 2, 2 ( Maret 2018), hlm. 110.