

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

a. Profil BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan

Berdirinya NU pada tahun 1926 salah satunya adalah dimotori oleh semangat mengembangkan ekonomi kerakyatan. Hal ini bisa terlihat sebelum secara formal NU berdiri, sebelum itu ada kelompok yang bernama nahdlatut tujar (kebangkitan ekonomi). Hal ini tidak lepas dari keinginan untuk mengembangkan perekonomian, agar umat Islam, khususnya warga NU, terbebas dari kemiskinan. Karena Warga Nahdliyin mayoritas berada digaris kemiskinan.

Ironisnya, Pada usianya yang ke-84, NU masih tetap melupakan ekonomi warganya dan masih belum terlepas dari godaan politik praktis. Secara gamblang NU telah terlibat dalam politik praktis, bukan politik kebangsaan sebagaimana diamanatkan oleh Khittah 1926 dan ditegaskan dalam Mukhtamar 1984. Hal ini bukan tanpa sebab, melainkan akibat dari ketidak mandirian NU sebagai kelompok masyarakat sipil. Seakan-akan ada kaidah yang mengatakan, jika tidak bermitra dengan kekuasaan, NU akan terperosok dalam kegagalan. Padahal untuk meningkatkan kemandirian NU bisa dilakukan dengan cara yang lebih terhormat semisal melalui Gerakan Ekonomi Kerakyatan yang dipercaya mampu membawa NU secara kelembagaan menyentuh wilayah kemandirian dan kesejahteraan warganya. Seperti halnya, program perekonomian, jasa keuangan, pertanian serta kelautan

yang sejauh ini merupakan realitas dari basis warga NU hampir tidak tersentuh dengan serius. Lalu mereka tersentuh kelompok lain yang juga mempunyai kapasitas dan modal untuk melakukan hal itu.

Sejatinya NU dapat menggaungkan kembali semangat nahdlatut tujar; Warga NU memiliki potensi yang sangat besar dalam bidang ekonomi. Tetapi mengapa kita masih berada di "pinggiran" dalam peta perekonomian? Salah satu pengaruhnya adalah belum adanya kesadaran kolektif untuk melakukan gerakan ekonomi dengan berjama'ah untuk memaksimalkan potensi warga NU yang besar.

Usaha yang selama ini difokuskan oleh masyarakat kecil yang mayoritas warga Nahdliyin yang diporak-poranda oleh kekuatan para investor besar yang sebenarnya menghadang langkah mereka. Mereka kesulitan melangkah, memperjuangkan hidup dan akhirnya kekurangan tenaga saat memperjuangkan cita-cita. Mereka memang tumbuh, tapi seringkali layu hingga susah berkembang. Kita tidak akan paham dengan rencana mereka yang hanya indah dipertontonkan di pentas sinetron. Kita juga tidak bisa menguasai jiwa mereka yang tecabik. Kemudian tanpa sadar rentenir dan tengkulak diam-diam telah memeras mereka. Akhirnya telah dicabut. Perih menatap mereka. Ya Rasullullah SAW, malu kami mendengar pesanmu, "Bisakah kita tidur nyenyak, sementara tetangga disebelah tengah kelaparan?".

Oleh karenanya, sudah waktunya NU bangkit dari tidur panjangnya yang sudah lama melupakan gerakan ekonomi kerakyatan serta terlena dengan politik praktis. NU Sebagai jamâiyah yang

mempunyai anggota yang luar biasa pesat, mempunyai kelebihan untuk mengelola perekonomian yang memungkinkan tercapainya collective efficiency sebuah pola pengembangan ekonomi warga dengan cara mengembangkan efisiensi kolektif mulai dari kegiatan-kegiatan ekonomi yang berkiblat jasa keuangan, produksi, perdagangan, hingga konsumsi. Dalam referensi keislaman yang biasa kita mengenal dengan istilah Mudlarabah Taâwuniyah.

Model ini dapat dilakukan oleh NU dengan mempertemukan komunitas usaha kecil dan menengah milik warga NU untuk membentuk usaha bersama baik berbentuk Koperasi, Lembaga Usaha, joint venture dan sebagainya. Dengan format ini diharapkan tercipta sebuah sharing dibidang permodalan, teknologi dan pemasaran. Dengan model semacam tersebut, maka modal yang kecil akan terkumpul menjadi satu modal yang besar dalam sebuah wadah bersama yang akan mampu mengalahkan modal besar yang hanya dimiliki oleh satu orang.

BMT NU lahir berangkat dari sebuah keprihatinan pengurus MWC Nahdlatul Ulama Gapura atas kondisi masyarakat ipada umumnya, masyarakat Kecamatan sumenep pada khususnya, atas semakin merajelelanya praktik rentenir dengan bunga hingga 50% perbulan yang nyata-nyata mencekik usaha mereka sehingga sulit berkembang. Berdirinya KSPPS BMT NU Cabang Galis, tidak bisa dilepaskan dari peran KSPPS BMT sebagai kantor pusatnya. kemudian, berbicara tentang sejarah berdirinya BMT NU Cabang Galis, tidak jauh berbeda dari historis berdirinya KSPPS BMT NU Gapura.

Umat Islam kebanyakan dari mereka ada digaris kemiskinan. Mereka memang tumbuh, tapi kerap layu hingga sukar berkembang. Sementara rentenir dan tengkulaki diam-diam telah melumat dan mencekik leher mereka.

Padahal, umat Islam mempunyai potensi yang sangat besar dalam hal ekonomi. Namun mengapa masih ada di "pinggiran" dalam peta perekonomian? Beberapa penyebabnya adalah belum adanya kesadaran kolektif untuk kemudian melakukan gerakan secara berjama'ah untuk memanfaatkan potensi yang besar itu. Dari itu pendirian KSPPS Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) oleh MWC NU Gapura menjadi sangat penting untuk meningkatkan kemampuan ummat melalui jalur ekonomi serta sosial yang olah berdasarkan syariah Islam.

Serangkaian upaya sudah dilakukan oleh lembaga perekonomian MWC NU Gapura, diawali dengan pelatihan kewirausahaan (08-10 April 2003), bincang bersama alumni pelatihan guna merencanakan model penguatan ekonomi kerakyatan (13 Juni 2003), temu usaha (21 Nov. 2003), lokakarya tanaman alternatif selain tembakau (13 Mei 2004) dan lokakarya perencanaan pembentukan BUMNU (Badan Usaha Milik NU).

Dari lokakarya tersebut akhirnya ditemukan bahwa persoalan yang perlu dituntaskan di awal adalah penguatan modal bagi usaha umat Islam yang sejauh ini kurang mendapatkan jaringan permodalan dan diambil alih oleh para pemodal besar atau praktek rentener yang kebiasannya mencekik usaha mereka. Setidaknya, kesimpulan tersebut

dikuatkan dengan informasi data yang diberikan oleh Karyawan salah satu bank harian bahwa jumlah nasabah mereka di Kec. Gapura pada bulan Juli 2004 mencapai 3.311 orang. Kemudian pada tanggal 01 Juni 2004 Pengurus MWC NU menyepakati untuk mendirikan usaha simpan pinjam corak syari'ah yang dinamai BMT (Baitul Maal wa Tamwil).

Awal berdirinya, BMT NU mempunyai modal Rp. 400.000,- (Empat Ratus Ribu Rupiah) dengan kuantitas anggota sebanyak 17 (tujuh Belas) orang. Seiring berjalannya waktu tanpa sadar kehadiran BMT NU sangat membantu masyarakat miskin perihal permodalan, sehingga BMT NU semakin berkembang, dari perkembangan inilah BMT NU Gapura mulai mendirikan cabang diberbagai tempat semisal di Dungkek, Saronggi, Bluto, Lenteng, Pragaan, Ru-Baruh, Manding, Batu Putih, Galis, Batang-Batang dengan tujuan yang sama yakni meringankan masyarakat miskin dalam hal permodalan serta menjauhkan dari kejahatan para rentenir, kemudian pada tanggal 31 Mei 2015 dideklarasikan sebuah cabang dari BMT NU Gapura yang berlokasi di Desa Ponteh, yang diberi nama KSPPS BMT NU Cabang Galis yang dimulai beroperasi pada tanggal 02 juni 2015, dengan alamat kantor di Jalan Raya Ponteh Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan Kode Pos 69382, HP.085231908248

b. Visi

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

terbentuknya 100 kantor cabang pada tahun 2026 untuk kemandirian dan kesejahteraan anggota.

c. Misi

- 1) Memberikan layanan prima, bina usaha dan solusi kepada anggota sebagai pilihan utama menerapkan dan mengembangkan nilai-nilai Syariah secara murni dan konsekuen sehingga menjadi acuan tata kelola usaha yang profesional dan amanah.
- 2) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan menuju berdirinya 100 kantor cabang pada tahun 2026.
- 3) Mengutamakan penghimpunan dana atas dasar ta'awun dan penyaluran pembiayaan pada pada segmen umkm baik secara perseorangan maupun berbasis jemaah.
- 4) Mewujudkan penghimpunan dan penyaluran zakat, infaq, shodaqah, dan waqaf.
- 5) Menyiapkan dan mengembangkan SDI yang berkualitas, profesional dan memiliki integritas tinggi.
- 6) Mengembangkan budaya dan lingkungan kerja yang ramah dan sehat serta management yang sesuai prinsip kehati-hatian.
- 7) Menciptakan kondisi terbaik bagi SDI sebagai tempat kebanggaan dalam mengabdikan tanpa batas dan melayani dengan ikhlas sebagai perwujudan ibadah.
- 8) Meningkatkan kepedulian dan tanggung jawab kepada lingkungan dan jemaah.

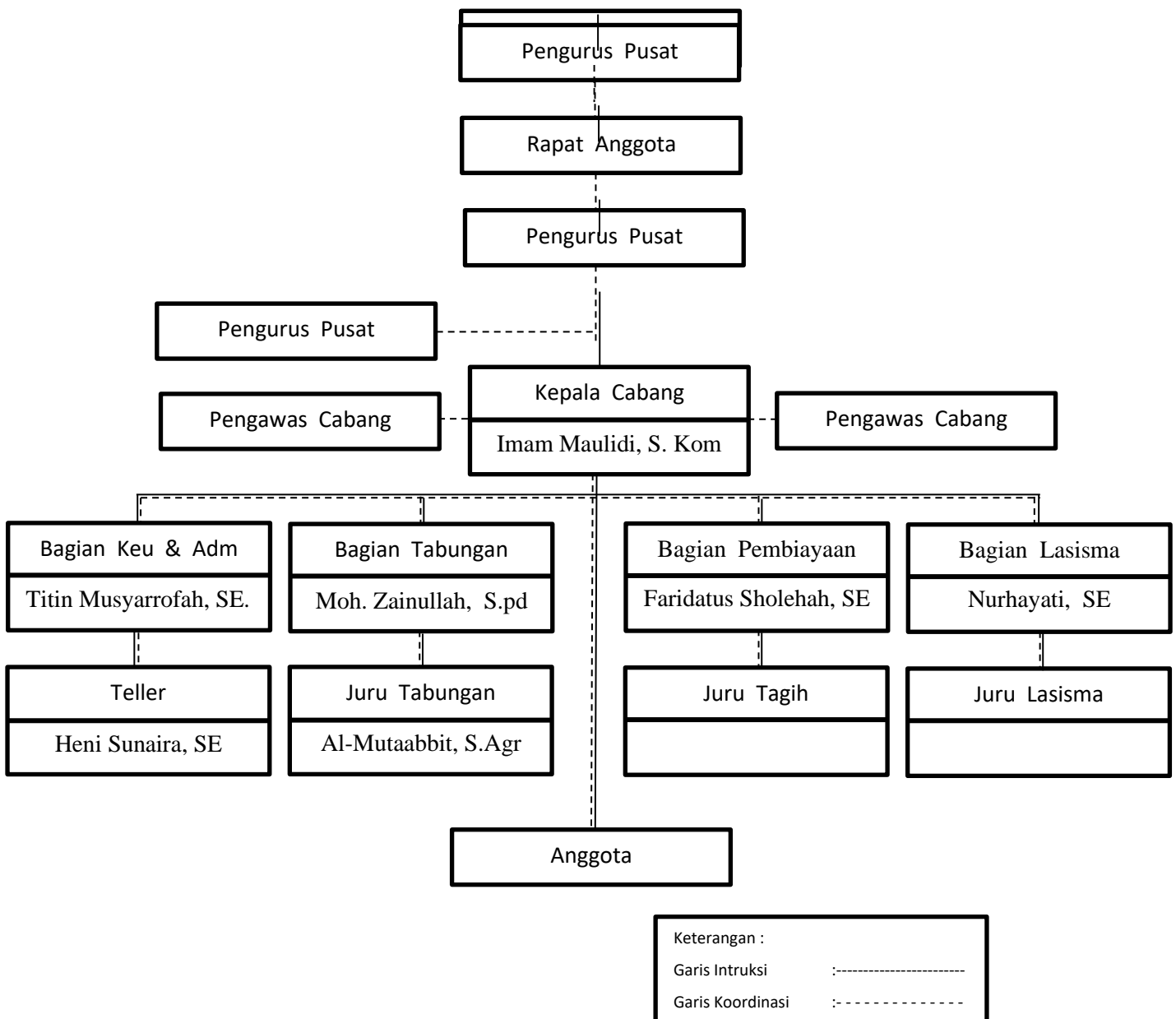
d. Tujuan

Meningkatkan kesejahteraan bersama dengan berbagi keuntungan melalui kegiatan ekonomi yang menaruh perhatian pada nilai-nilai dan kaidah-kaidah muamalah syar'iyah yang memegang teguh keadilan, keterbukaan dan kehati-hatian.⁴⁵

⁴⁵ [Http://www.bmtnujawatimur](http://www.bmtnujawatimur), Diakses pada tanggal 15 Juni 2021 pukul 10.22

g. Struktur organisasi

STRUKTUR PENGELOLA SYARIAH BMT NU

CABANG GALIS PAMEKASAN⁴⁶

⁴⁶ Sumber Data: BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan

1. Implementasi pemasaran syariah pada pembiayaan gadai emas di BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan

Pemasaran syariah merupakan suatu kegiatan penting dimana kegiatan tersebut ditujukan agar masyarakat tertarik dan mau bekerja sama dengan lembaga keuangan BMT. Dalam melakukan kegiatan pemasaran syariah perlu mengetahui terlebih dahulu mengenai nilai-nilai etika dan moral dalam melakukan pemasaran syariah dan proses-proses yang dilakukan dalam pemasaran syariah harus dilakukan sesuai dengan prinsip-prinsip yang telah ditentukan.

BMT Nuansa Ummat Cabang Galis merupakan salah satu lembaga non-perbankan yang menawarkan produk pembiayaan berupa gadai emas syariah dimana pada umumnya produk gadai emas di BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan lebih banyak diminati oleh masyarakat, Hal ini diperkuat oleh salah satu anggota ketika peneliti melakukan wawancara pendahuluan yang mana produk gadai emas di BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan dinilai lebih sesuai dengan karakteristik anggota BMT.

Di BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan dalam melakukan strategi pemasaran terlebih dahulu harus melihat kondisi pasar serta menilai posisi di suatu pasar yaitu dengan menerapkan STP (segmentasi pasar, target pasar dan posisi pasar). Dalam hal ini untuk mengetahui pemasaran syariah pada pembiayaan gadai emas di BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan maka peneliti melakukan wawancara kepada

Bapak Imam Maulidi, S. Kom selaku Kepala Cabang di BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan dengan hasil sebagai berikut:

“Untuk implementasi pemasaran syariah pada pembiayaan gadai emas di BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan sama seperti cabang lainnya, karena memang yang ditekankan urusan etika mengingat BMT adalah lingkup keagamaan yang menitikberatkan etika yang bersentuhan langsung dengan masyarakat sehingga penerapan etika menjadi sebuah keharusan. Semisalkan berkata jujur, melayani konsumen dengan ramah, dan selalu bersikap adil. Kita juga harus pandai-pandai berbicara sehingga dapat dengan mudah menarik minat nasabah. Ini bagian dari implementasi pemasaran syariah. Selain penerapan etika, tentang strategi juga menjadi penting ditengah persaingan yang begitu ketat. Seperti penerapan segmentasi pemasaran yang dilakukan kepada pegawai, petani, dan pedagang. Tetapi difokuskan kepada pedagang karena mereka selalu membutuhkan dana untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.”⁴⁷

Selanjutnya, Irma Munafatillah, S.E mengatakan tentang etika dalam pemasaran yang digunakan oleh BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan.

“Begini dek, jadi selama melakukan implementasi pemasaran syariah. Kami berbincang-bincang selalu melayani konsumen dengan tersenyum dan ramah, agar konsumen merasa senang dan nyaman kepada BMT kami, jadi etika dalam menerapkan pemasaran syariah sangat penting bagi BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan. Untuk menarik perhatian para anggota BMT, ada beberapa strategi yang saya gunakan. Sebelum itu saya dan teman-teman yang lain membentuk tim pemasar untuk mendatangi rumah-rumah warga dan dengan beberapa strategi yang sudah kami buat. Di antaranya sosialisasi kemudian membuat bahasa ajakan yang semenarik mungkin untuk menarik para warga agar bergabung di BMT Nuansa Ummat. Selain strategi dari kami, BMT juga memberikan hadiah untuk anggota tiap tahunnya. Tentang juga saya sampaikan ke warga”⁴⁸

⁴⁷ Imam Maulidi, S. Kom, Kepala Cabang BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan, *Wawancara secara langsung*, (15 Juni 2021).

⁴⁸Irma Munafatillah, S.E, Pegawai bagian pemasaran BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan, *Wawancara langsung*, (16 Juni 2021)

Selanjutnya, Untuk prosedur pembiayaan gadai emas di BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan dilakukan sesuai dengan syariah. hal ini, disampaikan oleh yaitu Faridatus Sholehah, S.E selaku pegawai bagian pembiayaan di BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan bahwa:

“Dari segi harga, KSPP SYARIAH BMT NU Cabang Galis mengambil yang sesuai dengan syariah, yaitu akad titipan berupa ujroh /ongkos penitipan barang dengan cara menghitung setiap harinya sebesar Rp. 6 untuk kelipatan Rp.10.000 dari harga barang. Jadi disini kita itu tidak menggunakan jangka waktu melainkan per hari, dimana masa pinjamannya yaitu maksimal 4 bulan dan bisa diperpanjang maksimal 3 kali. Untuk prosedur pembiayaan pertama peminjam datang ke kantor melakukan registrasi, melakukan pendaftaran anggota dengan membawa KTP dengan membawa uang pendaftaran Rp. 10.000 dan simpanan awal Rp. 20.000. setelah itu dilakukan survei, jika itu berupa jaminan emas maka nanti itu akan di uji keasliannya baru itu nanti di taksir, jika jaminannya berupa surat-surat maka akan di cek apakah masih berlaku apa tidak, apakah itu betul-betul milik sendiri apa tidak, seperti BPKP sepeda motor atau mobil, itu nanti akan di surveri kendaraannya”⁴⁹

Bapak Dodik selaku anggota BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan juga mengatakan

“Ketika saya berbincang-bincang dengan pegawai BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan dalam memasarkan produknya kepada saya, pegawainya sangat ramah selalu tersenyum dan selama memasarkan produknya sangat sabar sehingga saya dapat mengerti dengan baik dan saya tertarik kepada produk tersebut.”⁵⁰

Menurut Nurmiatik selaku anggota BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan mengatakan

“Saya sudah lama bergabung di BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan. Awalnya sebelum saya bergabung menjadi anggota di BMT tersebut. Pihak BMT datang ke rumah saya untuk menawarkan beberapa produk yang ada di BMT tersebut. Saya melihat dalam menerapkan pemasaran yang diterapkan oleh BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan sangat memperhatikan etika dalam

⁴⁹ Faridatus Sholehah, S.E, Pegawai bagian pembiayaan BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan, *Wawancara langsung*, (16 Juni 2021)

⁵⁰ Dodik Angga Lesmana, selaku Anggota BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan, *Wawancara langsung*, (17 Juni 2021).

melakukan pemasaran, pihak BMT sangat sopan ketika menjelaskan produknya kepada saya sehingga banyak orang yang tertarik dan berminat untuk bergabung di BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan.⁵¹

Selanjutnya menurut Yoga Beta selaku anggota BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan mengatakan

“Oh iya dalam memasarkan, etika memang sangat dibutuhkan karena ini bisa menjadi penunjang sebab tidak hanya BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan yang menawarkan tentang gadai dan tabungan, Cuma sejauh ini BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan masih menjadi pilihan terbaik. Karena di luar sana masih banyak lembaga keuangan yang lainnya tapi perihal etika tetap BMT Nunsu Ummat Cabang Galis Pamekasan yang baik.”⁵²

Dari hasil wawancara dapat peneliti simpulkan bahwa implementasi pemasaran syariah di BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan lebih banyak menekankan terhadap etika pemasaran seperti yang sudah dibahas diatas. Ini yang kemudian menjadi daya tarik para anggota BMT, mereka merasa sangat diperhatikan dan dihargai keberadaannya. Dan juga dengan adanya produk pembiayaan gadai emas di BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan sangat membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan yang mendesak dengan menggadaikan emasnya ke BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan.

Menurut Dien Wijayanti selaku anggota yang menggadaikan emasnya di BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan mengatakan

“Bagi saya BMT Nuansa Ummat ketika saya membutuhkan modal dengan prosedur yang ada. Prosedur yang ada di BMT Nuansa Ummat untuk gadai emas tidak terlalu ribet, artinya ketika butuh hari ini maka

⁵¹ Nurmiaatik, selaku Anggota BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan, *Wawancara langsung*, (17 Juni 2021).

⁵² Yoga Beta, selaku Anggota BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan, *Wawancara langsung*, (18 Juni 2021)

uang juga ada hari ini juga. Jadi intinya dek, prosedur yang ada di BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan sangat mudah.”⁵³

Dari wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa prosedur pembiayaan di BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan cukup mudah yaitu hanya mendaftar menjadi anggota terlebih dahulu dengan biaya Rp. 10.000 dan tabungan awal Rp. 20.000. Selanjutnya menulis permohonan pembiayaan produk gadai kemudian sudah bisa menggadaikan emasnya sesuai dengan syariat yang telah ditentukan.

2. Hasil Implementasi Pemasaran Syariah Pada Pembiayaan Gadai Emas di BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan

Dengan adanya implementasi pemasaran syariah pada pembiayaan gadai emas di BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan agar dapat meningkatkan minat anggota.

Selanjutnya disampaikan oleh pegawai bagian pembiayaan yaitu Faridatus Sholihah S.E terkait hasil dari implementasi pemasaran syariah pada pembiayaan gadai emas di BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan

“Dari implementasi pemasaran syariah di BMT Nuansa Ummat cabang Galis Pamekasan hasilnya membludak, sehingga banyak menambah anggota di BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan. Jumlah anggota setiap tahunnya selalu bertambah dengan hal ini dapat menguntungkan bagi BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan.”⁵⁴

BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan tiap tahunnya mempunyai target anggota pada produk pembiayaan gadai emas. Yang

⁵³ Dien Wijayanti, Anggota BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan, *Wawancara langsung*, (17 Juni 2021)

⁵⁴Faridatus Sholehah, S.E, Pegawai bagian pembiayaan BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan, *Wawancara langsung*, (16 Juni 2021).

dibenarkan oleh Kepala Cabang BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan yaitu Bapak Imam Maulidi, S.Kom. beliau mengatakan

“Iya benar, kami mempunyai target tiap tahunnya minimal 500 orang anggota. Dan target tersebut harus dicapai. Dan Alhamdulillah persentase tiap tahunnya selalu meningkat sesuai target yang kami rencanakan. Hal ini dikarenakan implementasi pemasaran syariah yang kami terapkan bisa dikatakan berhasil. Sehingga banyak anggota yang berminat untuk menggadaikan emasnya.”⁵⁵

Jadi dapat disimpulkan bahwa dalam mengimplementasikan pemasaran syariah pada pembiayaan gadai emas di BMT Nuansa Ummat Cabang Galis pamekasan dapat meningkatkan minat anggota untuk tertarik dan bergabung dalam produk pembiayaan gadai emas untuk menggadaikan emasnya di BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan. Sehingga target yang dimiliki dan direncanakan oleh BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan bisa dikatakan sesuai target karena tiap tahunnya berhasil dan anggotanya selalu bertambah.

3. Temuan Penelitian

- a. Etika pemasaran menjadi ciri khas dan pembeda dengan perbankan yang lain sehingga hal ini menjadi daya tarik bagi para nasabah BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan.
- b. Strategi segmentasi sebagai upaya untuk menumbuh kembangkan ditengah persaingan yang begitu ketat.
- c. Prosedur produk pembiayaan gadai emas di BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan sangat mudah dan biayanya terjangkau.

⁵⁵ Imam Maulidi, S. Kom, Kepala Cabang BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan, *Wawancara secara langsung*, (15 Juni 2021).

- d. Jumlah anggota BMT yang menggunakan produk pembiayaan gadai emas selalu bertambah tiap tahunnya melebihi target yang telah direncanakan.

4. Pembahasan

a. Implementasi pemasaran syariah pada pembiayaan gadai emas di BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan

Berbicara Pemasaran syariah, merupakan konsep pemasaran yang sangat mengedepankan nilai-nilai moral dan etika tanpa peduli dari agama manapun, karena hal ini universal. Sehingga seorang pemasar syariah harus mempunyai etika yang tinggi saat melakukan aktivitas pemasarannya salah satunya dengan cara tidak memberikan janji manis yang tidak benar serta selalu mengedepankan kejujuran dalam menjelaskan tentang kualitas produk yang sedang ditawarkan. Kemudian dalam melakukan pemasaran syariah kita harus selalu mengedepankan kejujuran dengan menggunakan prinsip-prinsip muamalah (bisnis) dalam Islam. Bahwasanya dalam pemasaran syariah dalam suatu transaksi atau dalam proses suatu bisnis harus dapat dijamin kebenarannya, tanpa melakukan penyimpangan terhadap prinsip-prinsip syariah yang sudah ditetapkan.

Jadi dapat dipahami bahwa pemasaran syariah merupakan cara atau strategi pemasaran yang sangat mementingkan nilai-nilai etika dan moral. Sehingga dalam melakukan pemasaran syariah harus mempunyai etika yang baik dan bisa menjelaskan kualitas produk yang sedang

ditawarkan serta harus terjamin kebenarannya dengan mengikuti prinsip-prinsip syariah yang sudah ditentukan.

Berikutnya etika dalam melakukan pemasaran syariah sangat penting dalam agama Islam pun dijelaskan bahwa etika dalam melakukan pemasaran syariah itu ada sembilan yaitu:

- 1) Memiliki kepribadian yang spiritual yaitu dengan bertakwa kepada Allah SWT.

Pemasar memiliki kepribadian yang spiritual yaitu dengan bertakwa kepada Allah SWT. Yang dimaksudkan adalah menjauhi segala larangannya dan melaksanakan apa yang menjadi perintah-Nya. Sebagai bentuk manifestasi dari taqwa itu sendiri di BMT mengadakan rutinitas, yaitu setiap hari senin mengadakan doa bersama (*Rotibul Haddad*). Ini sangat bagus dikatakan memiliki kepribadian yang spiritual sebagaimana dimaksud di atas.

- 2) Mempunyai kepribadian yang baik serta memiliki sikap empati yang tinggi.

Pemasar mempunyai kepribadian yang baik serta memiliki sikap empati yang tinggi seperti halnya cepat melayani ketika anggota membutuhkan bantuan serta mampu responsif terhadap keadaan sekitar untuk bagaimana kemudian sebagai bentuk aktualisasi kepedulian kepada sesama terlebih terhadap masyarakat sekitar.

Hal ini terbukti BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan mempunyai kepedulian yang tinggi terhadap anggota

atau calon anggota yang mempunyai keterbatasan modal dan ini bagian dari membantu masyarakat yang kurang mampu.

- 3) Dalam melakukan bisnis harus bersikap adil kepada siapapun.

Pemasar dalam melakukan bisnis harus bersikap adil kepada siapapun. Kalau dalam bahasa lainnya pemasar haruslah profesional, mengerti kondisi. Sekalipun yang menjadi salah satu anggota BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan adalah kerabat atau teman karib namun tetap harus adil dalam memberikan pelayanan.

- 4) Melayani konsumen dengan ramah seperti senyum dan rendah hati.

Pemasar melayani konsumen dengan ramah seperti dalam berbicara selalu tersenyum dan juga rendah hati dalam artian tidak sombong. Sebab, tidak jarang pemasar bersikap tidak ramah bahkan cuek, hal yang demikian yang perlu diantisipasi karna bagian etika ini juga berpengaruh untuk kepuasan konsumen. Seperti menyambut anggota atau calon anggota dengan sapa dan senyum. Setiap pemasar ketika berkunjung ke rumah anggota atau calon anggota mengucapkan salam dan menyapa.

- 5) Selalu menepati janji dan tidak bersikap curang.

Pemasar selalu menepati janji dan tidak bersikap curang. Barangkali ini hal sepele namun berdampak besar sebagai contoh pemasar yang tidak menepati janji. Semisal pemasar berjanji untuk menjemput tabungan setiap hari akan tetapi, kenyataannya pemasar

ingkar tanpa ada kejelasan mengapa tidak menjemput tabungan para anggota. Kemudian, memberitahu kepada anggota BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan bahwa setiap tahunnya ada hadiah bagi yang menjadi anggota BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan. Dari ini tercermin betapa pentingnya selalu menepati janji.

6) Bersikap jujur dan selalu amanah.

Pemasar bersikap jujur dalam bertutur kata dan selalu amanah sesuai dengan mandat yang sudah ditugaskan oleh pihak atasan dari BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan. Dalam artian pemasar kerjanya sesuai administrasi yang ada bukan malah mengambil keuntungan berupa uang lain, selain gaji dari BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan itu sendiri dan yang begini tidaklah baik.

7) Menghormati satu sama lain dan tidak berburuk sangka.

Pemasar menghormati satu sama lain dan tidak berburuk sangka. Semisal tidak memandang usia baik tua maupun muda dan juga kasta atau bahkan status sosial semuanya tetap dihormati dan dilayani dengan baik serta selalu yakin bahwa konsumen adalah orang yang baik. Semisal ada salah satu dari anggota yang telat bayar, pemasar tidak langsung berburuk sangka akan tetapi, tetap berbaik sangka.

- 8) Tidak suka menjelek-jelekkkan orang lain.

Pemasar tidak menjelek-jelekkkan orang lain dalam hal apapun. Semisal ketika berinteraksi dengan pegawai yang lain, pemasar tidak bergosip. Hal yang begini rawan terjadi entah ketika berbicara persuasif atau ketika sosialisasi. Dibuktikan dengan hasil observasi bahwa pemasar tidak menceritakan kepada orang lain meskipun kejelekannya memang benar-benar nyata.

- 9) Tidak melakukan suap karna suap-menyuap hukumnya haram.

Pemasar tidak melakukan suap menyuap semisal dari salah anggota ada yang mau gadai emas kemudian anggota tersebut menyuap pemasar agar dipercepat prosesnya dalam artian lebih didahulukan dari yang lain, hal yang seperti ini tidaklah baik karna hukumnya haram. Perlu diketahui bahwa ini adalah etika yang seharusnya segala sikap disandarkan pada agama. Jadi, apa-apa yang sudah dilarang oleh agama jangan dilakukan sebagai cerminan dari etika yang baik.

Membahas BMT NU tentunya tergambar secara umum maksud dari adanya BMT NU bahwa kehadiran BMT NU untuk membantu masyarakat dalam hal permodalan, sehingga BMT NU semakin berkembang, tidak hanya itu yang menjadi pendorong berkembangnya sehingga jumlah nasabah menjadi banyak adalah pelayanan dari pihak BMT itu sendiri. Jujur, ramah dan lain sebagainya adalah bagian dari etika pemasaran yang mana ini menjadi daya tarik bagi para nasabah. Dari pelayanan demikian, selain orang membutuhkan modal untuk usaha,

juga melihat sejauh mana mereka-mereka diperlakukan dengan baik. Disinilah etika pemasaran untuk menarik perhatian para nasabah menjadi penting untuk diterapkan.

b. Hasil implementasi pemasaran syariah pada pembiayaan gadai emas di BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan

Setiap lembaga yang ada sangkut pautnya dengan keuangan seperti BMT Nuansa Ummat mempunyai target pasar dan pemasaran tersendiri. Termasuk juga pemasaran syariah yang dimana ini juga bagian dari suatu kegiatan penting sehingga kemudian mampu untuk membuat daya tarik kepada masyarakat agar mau bekerja sama dengan BMT. Dalam melakukan pemasaran tentunya membutuhkan teknik jitu selain itu juga perlu tahu nilai-nilai etika dan moral. Tidak kalah pentingnya juga bahwa ada prinsip-prinsip tertentu yang memang sudah ditentukan untuk bagaimana kemudian tidak keluar dari nilai-nilai yang dimaksud. Terkait semua proses pemasaran syariah tentu semuanya dilakukan sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah (bisnis) dalam islam. Dari hasil implementasi pemasaran syariah di atas lebih mengedepankan pentingnya nilai-nilai etika dan moralitas dalam memasarkan dan tidak menjalankan bisnisnya hanya demi keuntungan pribadi saja. Akan tetapi, untuk kebaikan semuanya. Dengan begitu etika pemasaran dalam sangat diperlukan untuk mendukung keberhasilan sebuah pemasaran sehingga kegiatan pemasaran yang dilakukan dapat terlaksana sesuai dengan apa yang diharapkan. Pentingnya etika dalam sebuah pemasaran sebagai antisipasi untuk membantu apabila terjadi persaingan antar lembaga

keuangan yang semisal juga menawarkan produk pembiayaan, salah satunya produk pembiayaan berupa gadai emas.

Setiap pemasaran pastilah mempunyai target tersendiri. Setiap target membutuhkan strategi. Setiap strategi membutuhkan etika. Dari semua itu pasti ada hasil. Berikut akan dipaparkan hasil angka tiap tahunnya dari 3 tahun terakhir 2018, 2019, 2020. Sebagai bahan evaluasi untuk kemajuan dan keberkembangan BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan.

Tabel 4.2

No	Tahun	Jumlah Anggota
1.	2018	659
2.	2019	674
3.	2020	699

Dari data di atas sudah jelas terkait peningkatan pertahunnya. Ini menjadi bukti bahwa implementasi pemasaran syariah di BMT Nuansa Ummat Cabang Galis Pamekasan sudah cukup masif. Pada tahun 2018 jumlah anggota BMT yang menggunakan produk pembiayaan gadai emas sebanyak 659 orang. Pada tahun 2019 jumlah anggota BMT yang menggunakan produk pembiayaan gadai emas sebanyak 674. Dan pada tahun 2020 jumlah anggota BMT yang menggunakan produk pembiayaan gadai emas sebanyak 699.