

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. KSPP. Syariah BMT Nuansa Ummat Cabang Camplong Kabupaten Sampang

a. Profil KSPP. Syariah BMT Nuansa Ummat Cabang Camplong Kabupaten Sampang

- 1) Sejarah Berdirinya KSPPS *Baitul Mal wat Tamwil* Nuansa Ummat Kantor Pusat Gapura Sumenep

Baitul Mal wat Tamwil Nuansa Ummat lahir berangkat dari sebuah keprihatinan pengurus MWC Nahdatul Ulama atas kondisi masyarakat sumenep pada umumnya dan masyarakat kecamatan gapura pada khususnya atas semakin merajalelanya praktik rentenir dengan bunga hingga 50% perbulan yang nyata-nyata mencekik usaha mereka sehingga sulit berkembang. 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).

Pengurus Majelis Wakil Cabang Nahdlatul Ulama Gapura pada tahun 2003 memberikan tugas kepada lembaga perekonomian yang waktu itu bertindak sebagai ketua lembaga perekonomian adalah Masyudi untuk melakukan aksi nyata dalam meningkatkan

ekonomi warga nahdliyin. Berangkat dari kesepakatan bersama, akhirnya lembaga perekonomian merencanakan program penguatan ekonomi kerakyatan untuk kesejahteraan masyarakat yang mardhatillah.

Serangkaian upaya yang telah dilakukan oleh Lembaga Perekonomian Majelis Wakil Cabang Nahdlatul Ulama Gapura untuk mewujudkan program tersebut, diawali dengan pelatihan kewirausahaan (08-10 April 2003). Bincang Bersama Alumni Pelatih guna merumuskan model Penguatan Ekonomi Kerakyatan (13 juli 2003), Temu Usaha (21 nopember 2003), Lokakarya Tanaman Alternatif selain Tembakau (13 mei 2004) dan Lokakarya Perencanaan Pembentukan BUMNU (Badan Usaha Milik NU).

Hasil dari lokakarya tersebut akhirnya ditemukan bahwa persoalan yang sedang dihadapi oleh masyarkat kecil adalah lemahnya akses permodalan, lemahnya pemasaran, dan lemahnya penguasaan teknologi selanjutnya peserta lokakarya sepakat bahwa yang perlu pertama kali dientaskan adalah penguatan modal bagi usaha kecil dan mikro yang selama ini kurang mendapat akses permodalan dan dikuasai oleh para pemodal besar atau praktek rentener yang cenderung mencekik usaha mereka. Masyudi selaku ketua Lembaga Perekonomian Nahdlatul Ulama kala itu, menawarkan gagasan untuk mendirikan *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT), sebagai lembaga keuangan mikro syariah yang

bergerak di bidang usaha simpan pinjam bagi anggotanya. Gagasan ini berangkat dari sebuah keprihatinan semakin merajalelanya praktik rentenir dengan tingkat bunga mencapai hingga 50% dalam sebulan.

Para peserta lokakarya dan Pengurus Majelis Wakil Cabang Nahdlatul Ulama Gapura keberatan dengan gagasan ketua lembaga perekonomian untuk mendirikan *Baitul Maal Wat Tamwil*. Keberatan mereka bukan tanpa alasan, salah satu alasan mendasar bagi mereka karena trauma masa lalu yang seringkali di bentuk lembaga keuangan, ujung-ujungnya uang mereka disalah gunakan. Pengurus Majelis Wakil Cabang Nahdlatul Ulama bersama-sama dengan peserta lokakarya pada tanggal 01 juli 2004 menyepakati gagasan untuk mendirikan sebuah usaha simpan pinjam pola syariah yang diberi nama BMT (*Baitul Maal Wat Tamwil*).

Kehadiran *Baitul Maal Wat Tamwil* Nuansa Ummat pada tahun 2006 mulai terasa perkembangannya, dan tangisan tersebut telah memberikan jalan kepada pengurus untuk bisa melalui masa-masa sulit dan Alhamdulillah hingga sekarang tetap eksis. Hal ini terbukti pada akhir tahun buku 2006 jumlah aset *Baitul Maal wat Tamwil* Nuansa Umat sudah mencapai Rp. 30.361.230,17 dengan jumlah anggota 182 orang dan laba bersih Rp. 5.356.282. Melihat perkembangan *Baitul Maal Wat Tamwil* Nuansa Ummat pada akhir 2006, maka pada tanggal 12 April 2007 pengurus

melengkapi legal formalnya sebagai sebuah koperasi agar mendapatkan pengakuan dari pemerintah , dan akhirnya pada tanggal 4 Mei 2007 telah resmi terdaftar di akte notaris dengan Nomor : 10, Badan Hukum : 188.4/11/BH/XVI.26/435.113/2007, SIUP: 503/6731/SIUP-K/435,114/2007, TDP: 132125200588, dan NPWP: 02.599.962.4-608.000.¹

2) Sejarah Berdirinya KSPP.S *Baitul Maal Wat Tamwil* Nuansa Ummat Cabang Camplong Kabupaten Sampang

Baitul Maal Wat Tamwil Nuansa Umat Cabang Camplong Kabupaten Sampang berdiri dipertengahan tahun 2015 yang lalu, tepatnya pada tanggal 10 Juni 2015. Sebelumnya, Koperasi Pembiayaan Simpan Pinjam Syariah *Baitul Maal Wat Tamwil* Nuansa Ummat Cabang Camplong Kabupaten Sampang (KSPPS BMT NU) bernama Koperasi Jasa Keuangan Syariah *Baitul Maal Wat Tamwil* Nuansa Ummat (KJKS BMT NU). Koperasi jasa keuangan syariah *Baitul Maal Wat Tamwil* merupakan salah satu koperasi yang awalnya bergerak di bidang usaha simpan pinjam bagi anggotanya. Anggota yang akan melakukan pembiayaan khusus maka anggota tidak perlu repot ke kantor KSPPS NU Cabang Camplong Kabupaten Sampang ataupun cabang lainnya, karena proses administrasi permohonan pembiayaan maupun angsuran dapat dilakukan dirumah pemohon. Hal tersebut sekaligus dilakukan untuk perkembangan usaha anggota

¹ Data Penelitian, *Baitul Mal wat Tamwil* Nuansa Umat Cabang Camplong Kabupaten Sampang, diperoleh pada tanggal 16 November 2021.

sehingga sampai saat ini *Baitul Maal Wat Tamwil* Cabang Camplong tetap berdiri dan bertahan.²

3)Badan Hukum KSPPS *Baitul Maal Wat Tamwil* Nuansa Ummat Cabang Camplong Kabupaten Sampang

Badan hukum KSPPS *Baitul Maal Wat Tamwil* Nuansa Ummat Jawa Timur Cabang Camplong Kabupaten Sampang menginduk pada Legalitas usaha *Baitul Maal Wat Tamwil* Nuansa Ummat Jawa Timur Cabang Gapura sebagai kantor pusat, yang tercatat dalam akta notaris nomor 10 tanggal 4 Mei 2007.

4) Visi dan Misi KSPPS *Baitul Maal Wat Tamwil* Nuansa Ummat Cabang Camplong Kabupaten Sampang

Demi tercapainya tujuan perusahaan sesuai prinsip syariah, *Baitul Maal Wat Tamwil* Nuansa Ummat Jawa Timur Cabang Camplong Kabupaten Sampang memiliki visi dan misi sebagai berikut:

Visi : “ Terwujudnya BMT NU yang jujur, amanah dan professional sehingga anggun dalam layanan anggun dalam kinerja dalam rangka menuju terbentuknya 100 kantor cabang pada tahun 2026 untuk kemandirian dan kesejahteraan anggota ”.

Misi :

- a) Menerapkan prinsip-prinsip syari“ah dalam kegiatan ekonomi, memberdayakan pengusaha kecil dan menengah, dan membina kepedulian aghniyaa

² Data Penelitian, *Baitul Mal wat Tamwil* Nuansa Umat Cabang Camplong Kabupaten Sampang, diperoleh pada tanggal 16 November 2021.

(orang mampu) kepada dhuafaa (kurang mampu) secara terpolo dan kesinambungan.

- b) Memberikan layanan usaha yang prima kepada seluruh anggota dan mitra KSPP Syariah BMT NU.
 - c) Mencapai pertumbuhan dan hasil usaha KSPP Syariah BMT NU yang layak serta proporsional untuk kesejahteraan bersama.
 - d) Memperkuat permodalan sendiri dalam rangka memperluas jaringan layanan KSPP Syariah BMT NU.
 - e) Mewujudkan penghimpunan dan penyaluran zakat, infak, shadaqah dan wakaf.
 - f) Menyiapkan dan mengembangkan SDI yang berkualitas, professional dan memiliki integritas tinggi.
 - g) Mengembangkan budaya dan lingkungan kerja yang ramah dan sehat serta manajemen yang sesuai prinsip kehati-hatian.
 - h) Menciptakan kondisi terbaik bagi SDI sebagai tempat kebanggaan dalam mengabdikan tanpa batas dan melayani dengan ikhlas sebagai perwujudan ibadah.
 - i) Meningkatkan kepedulian dan tanggung jawab kepada lingkungan dan jamaah.
- 5) Produk-produk KSPP.S *Baitul Mal Wat Tamwil* Nuansa Ummat Cabang Camplong Kabupaten Sampang

Beberapa produk yang ditawarkan oleh KSPPS *Baitul Mal wat Tamwil* Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Camplong Kabupaten Sampang sebagai berikut :³

(a) *Funding* (penghimpun dana)

1. Siaga (simpanan anggota)

Simpanan anggota terdiri dari siaga pokok dan siaga wajib. Siaga merupakan simpanan yang harus dibayar oleh masyarakat yang berminat menjadi anggota BMT NU. 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 siaga wajib hanya dapat ditarik ketika berhenti dari keanggotaan, sedangkan siaga khusus dapat ditarik sesuai ketentuan. Biaya pendaftaran anggota Rp. 10.000,-

2. Sahara (simpanan haji dan umrah)

Sahara membantu anda merencanakan ibadah haji atau umrah menjadi lebih mudah. Setoran awal Rp. 1.000.000 setoran selanjutnya sesuai dengan kemampuan. Bagi hasil perbulan (anggota) 65% dan (BMT NU) 35%. Setoran dapat dilakukan setiap saat dan penarikan hanya dapat dilakukan ketika hendak melaksanakan ibadah haji dan umrah kecuali jika terdapat udzur syar'î. Biaya pembukaan rekening Rp. 10.000,

3. Sabar (simpanan lebaran)

³ Data penelitian, *Baitul Mal wat Tamwil* Nuansa Umat Cabang Camplong Sampang, diperoleh pada tanggal 17 November 2021.

Sabar disediakan bagi anda yang ingin memenuhi kebutuhan pada hari raya „idul fitri/bulan ramadhan. Biaya pembukaan rekening Rp. 10.000,- Setoran awal pembukaan rekening Rp.25.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp.5.000,-Bagi hasil langsung ditambah bukukan pada setiap awal bulan di rekening Sabar. Nisbah bagi hasil (perbulan) untuk anggota/calon anggota 55% dan untuk BMT NU 45%. Setoran Sabar dapat dilakukan kapan saja sedangkan penarikan tabungan hanya dapat dilakukan setiap Bulan Ramadhan pada setiap tahunnya. Saldo minimal setiap penarikan Rp.30.000,-

4. Sidik Fathonah (simpanan pendidikan fathonah)

Sidik fathonah adalah simpanan yang disediakan bagi anda yang ingin menyiapkan dana pendidikan sejak dini bagi putra/putrinya. Setoran awal pembukaan rekening Rp.2.500,- dan setoran selanjutnya minimal Rp.500,- di rekening sidik fathonah. Nisbah bagi (perbulan) 45% anggota/calon anggota dan 55% BMT NU. Setoran dapat di lakukan kapan saja sedangkan penarikan hanya dapat dilakukan 2 kali dalam setahun, pertama: saat tahunan ajaran baru, kedua: saat semester 2. Saldo minimal setiap penarikan Rp.5.000,- dan biaya pembukaan rekening Rp. 10.000,-.

5. Siberkah (simpanan berjangka *mudharabah*)

Siberkah merupakan tabungan yang hanya dapat ditarik dalam jangka waktu minimal 12 bulan. Jumlah setoran awal dan

setoran berikutnya minimal Rp.500.000,- Nisbah bagi hasil (per bulan) 65% untuk anggota dan 35% untuk BMT NU dan Biaya pembukaan rekening Rp. 10.000,.

6. Sajadah (simpanan berjangka wadiah berhadiah).

Simpanan dengan keuntungan yang dapat dinikmati diawal dengan memperoleh hadiah langsung tanpa di undi. Menggunakan akad *wadiah Yad Al-Dhamanah* dan dapat ditarik pada waktu berdasarkan ketentuan berlaku.

7. Tarawi (tabungan *ukhrawi*)

Tarawi disiapkan bagi anda yang ingin beramal untuk kaum dhuafa" tanpa kehilangan dana simpan. Bagi hasil dari tarawi tidak dapat diberikan kepada anggota/calon anggota akan tetapi digunakan untuk membantu fakir miskin/yatim piatu dan 50% BMT NU. Setoran awal pembukaan rekening Rp.25.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000,-. Setoran tarawi dapat dilakukan kapan saja sedangkan penarikan 6 bulan setelah pembukaan rekening dan selanjutnya dapat ditarik kapan saja. Saldo minimal setiap penarikan Rp. 0,- dan Biaya pembukaan rekening Rp. 10.000,-

8. Tabah (tabungan *mudharabah*)

Tabah disediakan bagi anda yang ingin memiliki tabungan dengan cara penarikan dan setoran setiap saat. Bagi hasil langsung ditambah bukukan pada setiap bulan di rekening tabah dengan nisbah bagi hasil (perbulan) 40% untuk anggota/calon

anggota dan 60 % untuk BMT NU. Setoran awal pembukaan rekening Rp.10.000,- dan selanjutnya setoran minimal Rp. 2.500,- Saldo minimal setiap penarikan Rp.10.000,- dan Biaya pembukaan rekening Rp. 10.000,-

(b)*Landing* (penyaluran dana)

1. *Al-Qardlul Hasan*

Pembiayaan dengan plafon maksimal Rp. 1.000.000,- dan waktu pembiayaan sesuai kesepakatan bersama. Dianjurkan memberikan *jaza'ul ihsan* (balas budi) sesuai dengan keikhlasan mitra. Pembiayaan tanpa bagi hasil atau margin/keuntungan.

2. *Murabahah dan Bai' Bitsamanil Ajil (BBA)*

Pembiayaan dengan cara BMT NU menjual barang yang dibutuhkan mitra secara kredit/ pembayaran angsuran. BMT NU memperoleh margin (keuntungan) mulai 1,3% dari harga pokok barang. Plafon dan waktu pembiayaan sesuai dengan kesepakatan, dengan cara angsuran mingguan, atau bulanan (*bai' bitsamanil ajil/BBA*) atau cash tempo/pembayaran diakhir jangka waktu (*akad murabahah*). Untuk *murabahah* mitra diharuskan memberikan DP (uang muka) maksimal 20% dari harga jual barang.

3. *Mudharabah dan Musyarakah*

Pembiayaan dengan system bagi hasil antar *shohibul maal* (BMT NU) dengan *mudharib* (mitra). Plafon dan waktu pembiayaan sesuai kesepakatan. *Musyarakah*: modal usahanya

dari kedua belah pihak (*sharing modal*). Bagi hasil sesuai dengan struktur modal. *Mudharabah*: modal usaha seluruhnya disediakan BMT dengan nisbah bagi hasil 65% (BMT) dan 35% (mitra). Dan atau berdasarkan kesepakatan bersama. Mitra berkewajiban memberikan bagi hasil setiap bulan sedangkan modal dilunasi akhir tempo.

(4). *Rahn/Gadai*

Barang yang dapat digadaikan berupa perhiasan emas dan barang berharga lainnya. Mitra menanggung biaya taksir mulai 0,5% dari nilai taksir barang yang digadaikan. Jumlah pembiayaan 80% dari nilai taksir barang. Memberikan *ujroh*/biaya penitipan barang sebesar Rp.6,- dari nilai taksir barang untuk kelipatan Rp.10.000,- dan Ujroh dihitung setiap hari (system, harian) Jangka waktu gadai maksimal 4 bulan dengan masa tenggang 15 hari dan dapat diperpanjang kembali.

(c) Pembiayaan Tanpa Jaminan

Layanan Berbasis Jamaah (LASISMA) merupakan layanan pinjaman/pembiayaan tanpa jaminan bagi anggota yang berpenghasilan rendah dengan membentuk kelompok.

(d) Pembiayaan Hidup Sehati

Pembiayaan Hidup Sehat Islami (HIDUP SEHATI) disiapkan bagi anggota yang belum memiliki toilet dan sarana air bersih yang sehat dengan menggunakan akad *murabahah*.

(e) Produk Jasa

Pembayaran rekening PLN, telephone, internet, pulsa pasca bayar CDMA dan GSM. Transfer/kiriman uang antar bank seluruh Indonesia dan luar negeri. Pembayaran biaya pendidikan perguruan tinggi seluruh Indonesia.

(f)Layanan Jasa Antar Jemput Tabungan

BMT NU menyediakan layanan jasa yang siap mengantarkan dan menjemput tabungan kerumah/kantor anda. Caranya: hubungi No. HP Karyawan yang anda kenal atau No. telephone atau No. HP kantor

6) Struktur Organisasi KSPPS *Baitul Maal Wat Tamwil* Nuansa Ummat

Cabang Camplong Kabupaten Sampang

Struktur organisasi yaitu suatu jenjang urutan dalam pendelegasian wewenang dan tanggung jawab yang ada di dalam suatu organisasi. Struktur organisasi mutlak diperlukan untuk mencapai hasil yang optimal, karena dengan struktur organisasi akan memperlancar tugas-tugas pada seluruh bagian dalam suatu perusahaan atau organisasi.

Gambar 1.1.

Struktur Organisasi KSPP. Syariah BMT NU Cabang
Camplong Sampang



1. Tugas dan Tanggung Jawab

Berdasarkan struktur organisasi diatas dapat dijelaskan tugas dan tanggung jawab karyawan KSPP.Syariah *Baitul Mal wat Tamwil* Nuansa Ummat Cabang Camplong Kabupaten Sampang.

Tabel 1.2

Tugas dan Tanggung Jawab Karyawan KSPP.S *Baitul Mal wat Tamwil* Nuansa Ummat Cabang Camplong Kabupaten Sampang

No	Jabatan	Tugas dan Tanggung Jawab
1.	Kepala Cabang	<ul style="list-style-type: none">□ Menyusun visi, misi, dan nilai-nilai serta rencana strategis dalam bentuk rencana kerja dan rencana bisnis (<i>Business Plan</i>)
		<ul style="list-style-type: none">□ Melakukan kontrol secara keseluruhan dan memberikan arahan dalam upaya mengembangkan dan meningkatkan kualitas <i>Baitul Mal wat Tamwil</i> Nuansa Umat Cabang Camplong Kabupaten Sampang demi tercapainya target usaha.
		<ul style="list-style-type: none">□ Melakukan pengelolaan KSPP. Syariah <i>Baitul Mal wat Tamwil</i> Nuansa Umat sesuai dengan wewenang dan tanggung jawabnya sesuai anggaran dasar, peraturan Khusus yang berlaku dan prinsip-prinsip Koperasi.

		<ul style="list-style-type: none"> □ Mengendalikan aktivitas <i>fanding</i> dan <i>landing</i> di
--	--	--

2.	Bagian Keuangan dan Layanan Anggota	<ul style="list-style-type: none"> □ Melakukan evaluasi, kontrol, dan upaya-upaya Melakukan evaluasi, kontrol, dan upaya-upaya penghematan apabila terjadi hal-hal di luar kebiasaan (pembengkakan biaya operasional).
		<ul style="list-style-type: none"> □ Melakukan pengawasan atas pembayaran kewajiban setiap akhir bulan seperti pembayaran rekening, pajak dll.
3.	Bagian Tabungan	<ul style="list-style-type: none"> □ Bertanggungjawab penuh atas seluruh transaksi yang terjadi di lapangan.
		<ul style="list-style-type: none"> □ Memastikan simpanan yang harus dijemput telah dilaksanakan sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.
		<ul style="list-style-type: none"> □ Memastikan tidak ada selisih antara dana yang dijemput dengan dana yang disetorkan ke <i>teller</i>.
4.	Bagian Pembiayaan	<ul style="list-style-type: none"> □ Bertanggung jawab terhadap terlaksananya proses pembiayaan dari pengajuan hingga realisasi.
		<ul style="list-style-type: none"> □ Menyusun strategi sosialisasi, promosi untuk meningkatkan kemajuan produk pembiayaan <i>Baitul Mal wat Tamwil</i> Nuansa Umat Cabang Camplong Kabupaten Sampang.

		<ul style="list-style-type: none"> □ Bertanggungjawab atas seluruh kegiatan, kinerja dan prosedur-prosedur yang telah ditetapkan.
5.	Teller	<ul style="list-style-type: none"> □ Mengambil <i>cash box</i> selambat-lambatnya pada jam

		07.20 WIB
		<ul style="list-style-type: none"> □ Mengatur dan menyiapkan pengeluaran uang tunai baik pembiayaan maupun simpanan yang telah disetujui oleh kepala Cabang.
		<ul style="list-style-type: none"> □ Menghitung dan memeriksa uang tunai hasil transaksi pada hari yang bersangkutan.
		<ul style="list-style-type: none"> □ Menyerahkan laporan transaksi beserta tanda buktinya kepada bagian keuangan.

(7) Letak Geografis KSPPS *Baitul Mal Wat Tamwil* Nuansa Umat
Cabang Camplong Kabupaten Sampang

Alamat Kantor Anak Cabang Camplong : Jl. Raya Sampang
sebelah barat Pasar Camplong, Desa Tambaan Kec. Camplong Kab.
Sampang, Kode Pos 69281, Telp: HP 087850129990 SMS Center
087850129990, e-mail website www.bmtnu13@yahoo.co.id.

**2. Implementasi *Marketing Mix* Pada Pembiayaan *Rahn* / Gadai Untuk
Meningkatkan Jumlah Anggota di KSPPS BMT NU Kecamatan
Camplong Kabupaten Sampang**

Marketing mix adalah istilah yang digunakan untuk menggambarkan kombinasi taktik (*marketing tools*) yang digunakan pada konteks bisnis untuk mencapai tujuannya dalam rangka memasarkan produk atau jasa secara efektif kepada kelompok pelanggan sasaran. Bauran pemasaran juga dapat digambarkan sebagai jumlah total dari semua keputusan yang terkait dengan kegiatan pemasaran.⁴

Pada BMT NU Cabang Camplong, peneliti menguraikan hasil hasil penelitiannya sebagai berikut :

a. Produk (*product*)

Produk adalah bagian dari elemen *marketing mix* yang sesuai dengan Islam, juga memenuhi karakteristik realistik (hasil kreativitas), humanistic (produk yang manusiawi, disampaikan dengan cara yang santun dan proporsional) dan transparansi (sesama pelaku bisnis memperoleh informasi yang lengkap tentang spesifikasi produk). Fase yang harus dipahami oleh seorang *marketer* dalam membawa sebuah produk meliputi menentukan keunggulan produk.

KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tamban Kecamatan camplong Kabupaten Sampang memiliki tiga produk yang ditawarkan kepada nasabah pada pembiayaan *rahn/gadai* , diantaranya pembiayaan *rahn/gadai* emas, pembiayaan *rahn/gadai* BPKB dan pembiayaan *rahn/gadai* elektronik.

1) Pembiayaan *Rahn* Emas

⁴ Nur Asnawi dan Muhammad Asnan Fanani, Pemasaran Syariah, cet, 1 (Depok, PT Raja Grafindp, 2017, hlm.

Rahn/gadai emas merupakan jenis produk pembiayaan yang ditawarkan oleh KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang dalam memudahkan para nasabah. Pada produk ini, nasabah melakukan *rahn / gadai* berupa emas dengan diberikan keuntungan yang sesuai oleh BMT. Penghitungan produk emas tersebut berdasar pada jumlah karat dan berat dari emas nasabah. Nasabah menanggung biaya taksir mulai 0,5% dari nilai taksir barang yang digadaikan. Jumlah pembiayaan 80% dari nilai taksir barang. Memberikan *ujroh*/biaya penitipan barang sebesar Rp.6,- dari nilai taksir barang untuk kelipatan Rp.10.000,- dan *Ujroh* dihitung setiap hari (system, harian) Jangka waktu gadai maksimal 4 bulan dengan masa tenggang 15 hari dan dapat diperpanjang kembali.

2) Pembiayaan *Rahn/Gadai* BPKB

Selain gadai emas, KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang, juga melakukan pembiayaan *rahn/gadai* kendaraan bermotor. Dengan jaminan buku pemilik kendaraan bermotor (PBKB), anggota dapat melakukan transaksi pembiayaan *rahn/gadai* dalam penghitungan kendaraan bermotor, BPKB ditaksir dengan melihat tahun pembelian kendaraan bermotor dan bukti fisiknya lalu, setelah diketahui kemudia dilakukan penghitungan yaitu 50% dari harga jual kendaraan bermotor (harga jual terbaru yang berlaku dipasaran). Jadi anggota menerima dana dari pembiayaan

rahn/gadai 50% dari harga kendaraan bermotornya yang telah ditaksir oleh BMT.

3) Pembiayaan Elektronik

Pembiayaan *rahn/gadai* alat elektronik di KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang, juga menjadi produk yang disediakan untuk anggota beda dengan emas dan BPKB, pembiayaan *rahn/gadai* alat elektronik lebih ditekankan pada kondisi fisik barang. Kondisi tersebut diketahui saat anggota ingin melakukan transaksi pembiayaan *rahn/gadai* sebelum transaksi dilakukan, anggota wajib membawa secara langsung alat elektronik yang akan digadaikan. Lalu, petugas di BMT akan melakukan pemeriksaan barang lebih lanjut. Setelah itu petugas akan memutuskan apakah barang tersebut layak untuk digadaikan atau tidak. Jika layak, maka barang tersebut akan ditaksir sesuai dengan sistem yang berlaku di BMT.

Penjelasan diatas diuraikan oleh Moh. Mukmin selaku kepala cabang KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang.

“ produk kami ada 3 rahn emas, rahn BPKB, alat elektronik. Kalau emas taksiran yang kami pakai 80% dari harga jual emas yang terbaru. Sedangkan untuk BPKB, taksiran yang kami gunakan yaitu 50% dari harga jual terbaru. Beda dengan emas dan BPKB, untuk elektronik kami lebih fokus pada kondisi fisiknya. Memang, untuk tahun pembelian juga kami lihat. Namun jika barangnya rusak kan berarti tidak layak digunakan apa lagi digadaikan”⁵

⁵ Moh. Mukmin, Kepala Cabang KSPPS BMT NU Camplong, Wawancara secara langsung (10 November 2021).

Selanjutnya peneliti mewawancarai karyawan yang merupakan bagian Divisi Pembiayaan KSPPS BMT NU Cabang Camplong Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang.

“Pembiayaan *rahn*/gadai di BMT kami ada tiga. Ada pembiayaan *rahn*/gadai emas, BPKB, dan alat elektronik. Produk pembiayaan ini kami berikan untuk mempermudah masyarakat sekitar mendapatkan dana dari kami tanpa menjual barang berharga yang mereka miliki”.⁶

Selanjutnya mewawancarai ke bagian nasabah yaitu ibu Farhanah yang juga termasuk warga Desa Tambaan Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang.

“disini ada 3 macam gadai yaitu gadai emas, gadai BPKB, dan gadai alat elektronik. Jadi gampang buat dapat dana. Yang terpenting, apa yang mau digadaikan harus jelas”.⁷

Dari ketiga wawancara diatas, dapat disampaikan bahwa pembiayaan *rahn*/gadai pada KSPPS BMT NU Cabang Camplong Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang memiliki tiga produk yang disediakan untuk nasabah BMT, diantaranya pembiayaan *rahn*/gadai emas, pembiayaan *rahn*/gadai BPKB, dan pembiayaan *rahn*/gadai alat elektronik. Produk tersebut disediakan untuk mempermudah nasabah untuk mendapatkan dana dari produk yang digadaikan.

⁶ Tolak, Divisi Pembiayaan KSPPS BMT NU Camplong, Wawancara secara langsung (10 November 2021)

⁷ Farhana , Warga Desa Tambaan Kecamatan Camplong, Wawancara secara langsung (10 November 2021)

b. Harga (*price*)

Pada unsur harga, peneliti mewawancarai Moh. Mukmin, selaku Kepala Cabang KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang.

“kalau rahn emas, taksirannya 80% dari harga beli. Ini menyesuaikan harga mas per gramnya ya. Jadi tidak nentu setiap harinya. Selain itu, kita juga lihat kadar karat dari emasnya. Kalau BPKB, kami melihat tahun pembeliannya. Ya kalau tahunnya masih gres, baru keluaran, pastinya mahal. Kalau sudah lama, ya dapatnya dikit. Penghitungan BKPB itu yaitu 50% dari harga jual terbaru. Beda dengan elektronik. Kalau elektronik, cara hitungnya melihat dulu kondisi fisiknya, juga tahun pembeliannya. Semua tersedia di sistem. Jadi muncul harga akhirnya dari sistem”.⁸

Selanjutnya, peneliti mewawancarai Divisi Keuangan KSPPS BMT NU Cabang Camplong Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang.

“pada produk kami, harganya sudah ditentukan pusat dan sudah tertera dalam sistem. Tinggal memasukkan saja jumlah karat dan berat kalau emas ya. Kalau BPKB, lihat tahun sepedanya. Kalau alat elektronik, cek kondisi barang terus tahunnya juga. Itu semuanya dicek di sistem kami. Semuanya sudah tertera disana”.⁹

Selanjutnya, peneliti mewawancarai bagian nasabah yang merupakan warga Desa Rabasan Kecamatan Camplong mengatakan.

“untuk harganya, ya saya dapatkan dari petugas. Barang yang mau saya gadaikan itu, saya berikan ke petugasnya. Lalu dilihat di komputer. Setelah itu, petugasnya bilang jumlah yang bisa saya dapatkan dari barang saya. Kalau harganya cocok, ya saya ambil. Apa lagi kalau saya sangat butuh buat biaya anak saya. Yang penting saya bisa dapat uang”.¹⁰

⁸ Moh. Mukmin, Kepala Cabang KSPPS BMT NU Camplong, Wawancara secara langsung (10 November 2021)

⁹ Venya, Divisi Keuangan KSPPS BMT NU Camplong, Wawancara secara langsung (10 November 2021)

¹⁰ Qomariyatul, warga Desa Rabasan Kecamatan Camplong, Wawancara secara langsung (10 November 2021)

Dari pemaparan diatas, dapat disampaikan bahwa harga produk dari pembiayaan *rahn*/gadai di KSPPS BMT NU Cabang Camplong Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang sudah ditentukan oleh BMT pusat dan petugas hanya melihat jumlah karat, gram emas, tahun pembelian kendaraan bermotor serta kelayakan dan tahun pembelian alat elektronik.

c. Tempat (*Place*)

Pada unsur tempat, Kepala KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang, Moh. Mukmin, mengatakan.

“kami tidak memandang seberapa jauh rumah nasabah kami. Selagi masih merupakan warga desa di Kecamatan Camplong, kami layani. Karena target kami adalah bagaimana kami memiliki nasabah yang banyak”.¹¹

Hal senada juga disampaikan Tolak, selaku Divisi Pembiayaan KSPPS BMT NU Cabang Camplong Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang. Tolak mengatakan,

“Untuk jangkauan nasabah BMT kami, tidak kami batasi ya. Semua yang mengajukan selagi masih di lingkup Kecamatan Camplong, semua dilayani dan berhak untuk gadai disini. Yang terpenting, jelaslah apa yang mau digadai. Target kami yaitu jumlah anggota kami banyak. Jadi, semua warga Camplong kami layani”.¹²

Ditambahkan Moh. Doher, selaku nasabah dari Desa Dharma Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang menyampaikan.

“Saya warga Desa Dharma. Saya juga dapat dana dari BMT sini. Sepertinya semua warga Camplong dapat dana karena famili saya

¹¹ Moh. Mukmin, Kepala Cabang KSPPS BMT NU Camplong, Wawancara secara langsung (10 November 2021)

¹² Tolak, Divisi Pembiayaan KSPPS BMT NU Camplong, Wawancara secara langsung (10 November 2021)

yang dari Prajjan juga sudah dapat dana disini. Sepertinya boleh semua kalau mau. Pokoknya barang yang mau digadai adalah barang yang sudah memenuhi ketentuan BMT dan di setuju sama petugas”.¹³

d. Promosi (*Promotion*)

Pada unsur promosi, selaku kepala cabang KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang menyampaikan.

“Promosi yang kami lakukan ada yang melalui mulut ke mulut, ada juga yang melalui media sosial, dimana melalui mulut ke mulut itu kami menjelaskan secara detail keunggulan dalam melakukan pembiayaan *rahn*/gadai. Keunggulan kami itu ada di biaya jasa gadai barang. Jadi untuk jasa di kami, biayanya dihitung harian. Pada umumnya kan kalau di tempat – tempat gadai lainnya, hitungan biayanya tetap dihitung 1 bulan meskipun Cuma beberapa hari. Nah... inilah bedanya BMT kami dengan instansi gadai lainnya”.¹⁴

Selanjutnya peneliti mewawancarai bagian teller KSPPS BMT NU Cabang Camplong Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang, yang mana ibu Zainiyah, mengatakan,

“Promosi kami dalam melakukan strategi *marketing mix* untuk memperbanyak jumlah anggota pembiayaan *rahn*/gadai yaitu melalui perantara dari mulut ke mulut dan juga melalui sosial media. Kemudian kami dengan menyampaikan secara detail keunggulan gadai barang di kami yaitu biaya jasa penitipan barang gadai. Keunggulannya, barang yang di gadai, biaya jasanya dihitung secara harian. Jadi jangan khawatir dihitung bulanan. Ya kalau dititipnya Cuma 7 hari, kena biayanya 7 hari penitipan. Kalau ditempat lain kan, tetap kena 1 bulan meskipun nitipnya cuma seminggu”.¹⁵

¹³ Moh. Doher, warga Desa Dharma Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang. Wawancara secara langsung (10 November 2021)

¹⁴ Moh. Mukmin, Kepala Cabang KSPPS BMT NU Camplong, Wawancara secara langsung (10 November 2021)

¹⁵ Zainiyah, Divisi Pembiayaan KSPPS BMT NU Camplong, Wawancara secara langsung (10 November 2021)

Setelah itu mewawancarai bagian nasabah Warga Desa Prajjan Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang terkait unsur promosi, Ach. Muzakki mengatakan,

“ dalam mempromosikan pembiayaan rahn/gadai pihak BMT kepada kami yaitu melalui mulut ke mulut dan media sosial, dimana pihak BMT menjelaskan untuk biaya titip barangnya itu, barang yang mau saya gadaikan itu hitung biayanya titipnya dihitung perhari. Kalau saya mau titip sampai 15 hari, ya untuk biayanya kena 15 hari. Misal per harinya dua ribu, tinggal kalikan 15 hari saja. Enaknya disitu kalau gadai disini”.¹⁶

Dari uraian pernyataan di atas, dapat disampaikan bahwa pada unsur promosi, KSPPS BMT NU Cabang Camplong Kecamatan Camplong kabupaten Sampang, menawarkan kemudahan bagi para nasabah yang akan melakukan pembiayaan *rahn/gadai* yaitu berupa biaya jasa penitipan barang gadai dimana penghitungan berdasarkan jumlah hari penitipan dari barang yang digadai.

e. Manusia (*People*)

.Pada unsur manusia, selaku kepala cabang KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang mengatakan,

“ kami disini bertanggung jawab atas semua barang berharga yang telah dipercayakan anggota kepada kami, dimana tanggung jawabnya pertama berupa barang yang digadaikan karena jika kami bisa bertanggung jawab, maka secara otomatis nasabah dapat membantu merekomendasikan BMT kami kepada calon nasabah lainnya”.¹⁷

Moh. Mukmin menambahkan,

¹⁶ Ach. Muzakki, Warga Desa Prajjan Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang. Wawancara secara langsung (10 November 2021)

¹⁷ Moh. Mukmin, Kepala Cabang KSPPS BMT NU Camplong, Wawancara secara langsung (10 November 2021)

“ yaa.....harapan kami dengan adanya dana dari BMT, hidup dan kebutuhan warga disini bisa terpenuhi. Selain itu kami berharap warga yang mempunyai usaha yang sebelumnya tidak lancar disebabkan pandemi covid ditahun ini bisa berjalan normal kembali”.¹⁸

Dikatakan Venya, Divisi Keuangan KSPPS BMT NU Cabang Camplong Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang,

“untuk meningkatkan jumlah anggota kami, ya kami harus melayani mereka dengan sangat baik. Benar anggota kami memiliki sikap dan cara komunikasi yang berbeda. Tapi ya seperti apapun mereka, tetap harus dilayani sampai mereka mau untuk bekerja sama dengan kami. Soalnya kami ada sanksi khusus dari atasan kalau mendapat laporan terhadap kurangnya pelayanan kami”.¹⁹

Pernyataan berbeda disampaikan Farhanah, warga Desa Tambaan Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang. Menurut Farhanah,

“ pelayanannya cukup baik, saya selalu menggadaikan barang berupa emas sesuai dengan perjanjian yang berlaku. Amanah dalam menjaga emas yang saya gadaikan, tanggung jawabnya sangat bagus”.²⁰

Dari pernyataan diatas, dapat dikatakan bahwa pada unsur *people* (Orang), KSPPS BMT NU Cabang Camplong mengutamakan pelayanan terhadap nasabah dan kualitas nasabah. Dalam pelayanan, para pegawai BMT dihauskan memberikan pelayanan terbaik dalam melayani. Sementara untuk nasabah diharuskan untuk memiliki kepribadian dan sikap yang baik agar dapat melakukan transaksi dengan lancar dan cepat. Namun, bagi nasabah, dalam pelayananan masih kurang efektif karena masih terlihat pegawai melayani nasabah dengan tidak sepenuh hati sehingga kurang memuaskan nasabah.

¹⁸ Ibid.

¹⁹ Venya, Divisi Keuangan KSPPS BMT NU Camplong, Wawancara secara langsung (10 November 2021)

²⁰ Farhanah, warga Desa Tambaan Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang. Wawancara secara langsung (11 November 2021)

f. Proses (*process*)

Pada unsur proses, Kepala Cabang KSPPS BMT NU Cabang Camplong Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang, Moh. Mu'min, mengatakan,

“proses pembiayaan *rahn/gadai* kami, sangat mudah karena kami lebih mengutamakan keberhasilan transaksi agar nasabah kami cept banyak dan meningkat pula sehingga, kami berusaha untuk prosesnya paling lama ya 2 jaman. Lebih dari itu, kami memberi sanksi kepada petugas/*marketer* kami. Tiap *marketer*, kami beri target nasabah per harinya”.²¹

Selain itu, Tolak, Divisi pembiayaan KSPPS BMT NU Cabang Camplong Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang menyampaikan,

“kami memberikan kemudahan kepada calon nasabah. Mereka yang datang kesini, kami sapa dan langsung dimintai kartu identitas berupa KTP, setelah itu kami menanyakan barang berharga yang akan digadaikan. Jika warga yang datang adalah calon nasabah baru, warga harus mendaftar terlebih dahulu untuk menjadi nasabah tetap yaitu dengan menyeteror KTP asli beserta uang administrasi sebesar Rp. 10,000. Kemudian, calon nasabah mengisi form pendaftaran yang telah disediakan. Setelah menjadi anggota, kami meminta barang mereka yang akan digadaikan untuk dilakukan penghitungan penaksiran harga gadai. Disaat itu juga harga ditentukan dan anggota langsung menerima dana sesuai hasil taksir. Sementara itu untuk anggota lama hanya membawa KTP asli dan barang yang akan digadaikan”.²²

Di sisi lain, Moh. Doher, warga Desa Dharma Kecamatan Camplong Kabupaten sampang menyampaikan,

“senangnya saya menggadaikan barang saya disana itu karena prosesnya sebentar. Paling lama 3 jam. Saya diproses Cuma 1 jam. Barang yang saya gadaikan BPKB. Cukup bawa KTP, sepeda motor dan BPKBnya bawa. Itu langsung diproses disana. Di cek sepeda dan

²¹ Moh. Mukmin, Kepala Cabang KSPPS BMT NU Camplong, Wawancara secara langsung (10 November 2021)

²² Tolak, Devisi Pembiayaan KSPPS BMT NU Camplong, Wawancara secara langsung (16 November 2021)

nomer-nomer yang ada di sepedanya. Nunggu sekitar 5 menit. Sudah itu, langsung cair”.²³

Hal yang sama juga disampaikan Qomariyatul warga Desa Rabasan Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang mengatakan,

“kalau saya langsung datang ke BMT. Terus ditanya KTP dan barang yang mau digadaikan. Setelah saya setor, Cuma nunggu sekitar 10 menit, sudah diketahui berapa dana yang saya dapat. Kalau iya, langsung diproses. Menunggu sekitar sejaman langsung cair uangnya. Sangat cocok untuk warga yang butuh untuk kebutuhan mendesak”.²⁴

Dari pernyataan diatas, dapat disampaikan bahwa proses pembiayaan *ran/gadai* di KSPPS BMT NU Cabang Camplong mempermudah warga sekitar. Hal ini dikarenakan waktu yang dibutuhkan dalam proses pembiayaannya kurang lebih sekitar satu hingga dua jam. Dengan kecepatan waktu ini, nasabah tidak perlu antri dan menunggu lama. Tentunya dapat memeberikan kepuasan tersendiri bagi nasabah.

g. Bukti Fisik (*Physical Evidence*)

Pada unsur bukti fisik, Kepala Cabang KSPPS BMT NU Cabang Camplong Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang menyampaikan,

“agar memperoleh pembiayaan *rahn/gadai* disini, kami mewajibkan seluruh nasabah kami untuk membawa barang yang akan mereka gadai. Akhir-akhir ini banyak sekali pemalsuan data. Jadi, untuk mengantisipasi hal tersebut, seluruh calon nasabah yang ingin gadai, harus bawa barangnya. Ketika mereka bertemu dengan petugas, selain menyerahkan KTP juga harus menyerahkan barang yang mau digadaikan”.²⁵

²³ Moh. Doher, warga Desa Dharma Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang, Wawancara secara langsung (10 November 2021)

²⁴ Qomariyatul, warga Desa Rabasan Kecamatan camplong Kabupaten Sampang, Wawancara secara langsung (10 November 2021)

²⁵ Moh. Mukmin, Kepala Cabang KSPPS BMT NU Camplong, Wawancara secara langsung (10 November 2021)

Moh. Mukmin, selaku kepala cabang KSPPS BMT NU Cabang Camplong Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang menambahkan,

“bukti fisik barang juga penting. Namun, kami juga perlu memperhatikan profil dari anggota kami, seperti pendapatannya berapa, pekerjaannya apa, kalau punya usaha usahanya apa, terus penghasilan usaha perharinya berapa dan ini juga penting mbak, perilaku anggota apakah baik atukah tidak. Kami bisa mengetahui itu dari hasil survey dari para marketer kami yang ada dilapangan”.²⁶

Selanjutnya peneliti mewawancarai karyawan divisi pembiayaan KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong sampang mengatakan,

“Sebelum kami melakukan kesepakatan dengan anggota kami melihat dulu bukti fisik dari barang yang digadaikan. Apakah barang tersebut layak atau tidak. Yaa.....tentunya mbak, kami liat dulu bagus apa tidak barangnya, warnanya masih bagus atau sudah luntur, kuitansinya juga untuk tau kapan belinya. Nah.....untuk emas kami hitungkan berat gramnya dan melihat kadar karat emasnya. Barulah setelah itu kami bisa menentukan berapa biaya yang bisa kami bayarkan untuk barang tersebut ”.²⁷

Warga Desa Prajjan Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang, Farhanah yang merupakan bagian nasabah mengatakan,.

“BMT mewajibkan saya untuk membawa barang yang mau saya gadaikan. Kalau saya, gadai emas. Jadi biar dananya cepat cair dan cepat diproses, saat datang untuk mengajukan, selain setor KTP juga setor emasnya itu. Baru bisa diketahui jumlah dana yang bisa dicairkan”.²⁸

Dari uraian diatas, dapat disampaikan bahwa pada unsur bukti fisik (*physical evidence*), pembiayaan *rahn/gadai* di KSPPS BMT NU Cabang Camplong Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang sangat diperlukan. Hal ini

²⁶ *ibid.*

²⁷ Tolak, Divisi Pembiayaan KSPPS BMT NU Camplong, Wawancara secara langsung (10 November 2021)

²⁸ Farhanah, warga Desa Tambaan Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang, Wawancara secara langsung (10 November 2021)

bertujuan untuk mengantisipasi adanya pemalsuan data yang dilakukan oleh nasabah dan memudahkan pegawai BMT dalam menentukan jumlah dana yang bisa didapat oleh nasabah.

h. Janji (*Promise*)

Dilihat dari unsur janji, Kepala Cabang KSPPS BMT NU Cabang Camplong Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang menyampaikan,

“bentuk perjanjian sudah tertuang dalam surat kontrak. Dalam surat itu terdapat perjanjian kedua belah pihak yaitu dari BMT dan dari nasabah. Adapun perjanjian dari pihak BMT kepada nasabahnya yaitu pihak BMT bertanggung jawab atas barang yang digadaikan, pihak nasabah menyetujui penentuan jatuh tempo pembayaran, pada saat jatuh tempo akhir masa gadai, pihak BMT dan pihak nasabah saling mengembalikan hak dan kewajiban masing-masing, keterlambatan pihak nasabah dalam pembayaran akan dikenai denda, apabila barang yang digadaikan melebihi batas waktu yang ditentukan pihak BMT, maka barang tersebut menjadi hak lelang BMT. Disana juga berisikan surat pernyataan persetujuan nasabah terhadap pembiayaan *rahn/gadai*, kemudian jumlah dana yang diterima dan jangka waktu gadai serta biaya – biaya yang perlu disiapkan oleh nasabah”.²⁹

Zainiyah Hartini selaku teller mengatakan,

” Perjanjian kami dengan nasabah sudah ada didalam surat kontrak. Dalam surat kontrak tersebut diantaranya terdapat komitmen anggota berupa jangka waktu barang gadai, biaya gadai, jasa penitipan dan jumlah taksiran yang diterima. Tapi sebelum nasabah tanda-tangan, pihak kami meminta anggota untuk membaca terlebih dahulu. Disamping itu, kami dari pihak BMT membantu menjelaskan isi dari surat kontrak tersebut. Setelah jelas baik itu anggota ataupun petugas BMT wajib menandatangani surat tersebut sebagai bentuk persetujuan dan perjanjian kerja sama pembiayaan *rahn/gadai* ”.³⁰

Ach. Muzakki, nasabah yang berasal dari Desa Prajjan Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang mengatakan,

²⁹ Moh. Mukmin, Kepala Cabang KSPPS BMT NU Camplong, Wawancara secara langsung (10 November 2021)

³⁰ Zainiyah, Teller KSPPS BMT NU Camplong, Wawancara secara langsung (17 November 2021).

“Kalau sudah setuju dengan harga yang diberikan oleh BMT, saya diberi kertas yaitu surat kontrak untuk ditandatangani. Di dalamnya berisi perjanjian saya dengan BMT. Di surat itu dijelaskan dapat uang berapa, biaya yang perlu di setor ke BMT berapa, jumlah hari gadai. Selain itu petugas BMT menjelaskan tentang tanggung jawab untuk menjaga barang yang digadaikan dan jatuh tempo pembayarannya serta batas akhir barang yang akan digadaikan dan resiko apabila terjadi keterlambatan baik dari pembayaran maupun batas akhir barang yang digadaikan.”³¹

Dari pemaparan di atas, dapat disampaikan bahwa pada unsur janji (*promise*), KSPPS BMT NU Cabang Camplong Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang menuangkan perjanjian antara kedua belah pihak dalam surat kontrak. Surat kontrak tersebut wajib ditandatangani oleh pegawai BMT dan nasabah.

i. Sabar (*Patience*)

Dalam unsur sabar, Kepala Cabang KSPPS BMT NU Cabang Camplong Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang, Moh. Mukmin, mengatakan,

“Pelayanan itu penting kualitas kita dinilai dari pelayanan. Ya kalau pelayanan kita baik ya berarti kualitas pegawai kita juga baik. Sebaliknya yang tidak saya inginkan kalau pelayanannya buruk. Karyawan yang seperti itu yang harus saya tindak tegas, harus saya sanksi”³².

Selanjutnya mewawancarai Divisi Pembiayaan KSPPS BMT NU Cabang Camplong Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang memaparkan,

“ kami disini harus memberikan layanan prima kepada anggota kami. Karena bagi kami, pelayanan menentukan kualitas kerja kami. Dan tentunya, dapat menyenangkan dan memuaskan anggota kami. Jika pelayanan baik kemungkinan besar peluang promosi bagi BMT kami

³¹ Ach. Muzakki, warga Desa Prajjan Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang, Wawancara secara langsung (10 November 2021)

³² Moh. Mukmin, Kepala Cabang KSPPS BMT NU Camplong, Wawancara secara langsung (10 November 2021).

sangat besar. Bisa jadi anggota kami merekomendasikan BMT kami kepada sanak famili maupun rekan kerja mereka”.³³

Hal berbeda disampaikan oleh bagian nasabah yaitu Moh. Doher, warga Desa Dharma Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang. Menurut Moh. Doher,

“saya merasa puas selama menjadi anggota tetap di BMT Camplong, karena pelayanannya baik dan ramah. Saya diberi penjelasan tentang cara gadai mulai dari proses awal sampai mendapatkan uang gadai”³⁴.

Dari penjelasan di atas, dapat disampaikan bahwa dari unsur sabar (*patient*) sudah efektif. Hal ini dilihat dari respon nasabah terhadap pelayanan yang diberikan oleh pegawai BMT. Dimana pegawai ramah, sabar dalam menerima maupun merespon pembicaraan nasabah.

3. Faktor Penghambat pada Pembiayaan Rahn/Gadai untuk Meningkatkan Jumlah Anggota di KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Sampang

Peneliti mewawancarai Kepala Cabang KSPPS BMT NU Cabang Camplong Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang mengenai faktor penghambat internal dan eksternal,

“hambatan kami itu berasal dari dalam BMT maupun di luaran. Kalau dari dalam, hambatan kami ya STL emas. Kalau STL mengalami penurunan, kami tidak bisa dapat nasabah karena nasabah lebih milih untuk jual emasnya daripada menggadaikan barangnya karena kalau STL turun, emas turun, dan dana yang bisa di dapat juga sedikit. Kalau hambatan di luar, sulit bagi kami untuk bisa bertahan seperti ini. karena BMT tidak seperti dulu. Yang sebelumnya hanya terdapat 1-3 BMT yang beroperasi ditiap kabupaten. Namun, pada

³³ Tolak, Devisi Pembiayaan KSPPS BMT NU Camplong, Wawancara secara langsung (10 November 2021)

³⁴ Moh. Doher, warga Desa Dharma Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang, Wawancara secara langsung (10 November 2021)

saat ini banyak didirikan BMT tidak hanya didirikan dikabupaten melainkan di tiap kecamatan sudah tersedia BMT. Melihat banyaknya kompetitor yang saling bersaing untuk mendapatkan nasabah, kami dari pihak BMT terus memberikan pelayanan prima dengan tujuan untuk meningkatkan anggota di BMT kami. Ada lagi hambatan yang harus kami hadapi yaitu berkaitan dengan harga emas. Ini karena harga emas tidak pasti sesuai waktunya terkadang mengalami penurunan ataupun kenaikan harga. Yang sering terjadi di kami penurunan harga emas bersamaan dengan penurunan harga taksir yang menyebabkan emas yang mengalami kenaikan harga. Kalau sudah naik warga tidak akan gadai malah mereka memilih menjual emas-emas mereka karena mendapatkan keuntungan”³⁵

Ditambahkan Venya, Divisi Keuangan KSPPS BMT NU Cabang Camplong Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang. Yang menjadi faktor penghambat pembiayaan *rahn/gadai* BMT NU Cabang Camplong sampang,

“hambatan kami itu, kalau STL emas turun, kami kesulitan untuk dapat nasabah. Gak ada yang mau gadai kalau emas. Nasabah banyak yang emasnya karena dana yang bukan mereka dapat kalau di dagai, dapatnya sedikit. Juga banyaknya BMT sekarang yang berdiri juga jadi hambatan ke kami”. Sulitnya di kami juga, minat nasabah. Masih banyak nasabah yang kurang berkenan untuk gadaikan emas mereka karena biaya gadai di kami lebih murah daripada di pegadaian. Padahal, kalau di kami, biaya jasa gadainya lebih murah jauh dari pegadaian. Selanjutnya faktor penghambat dari segi pelayanan untuk mempertahankan atau meningkatkan anggota, kami harus memberikan kenyamanan baik calon anggota atau anggota lama bertransaksi secara kekeluargaan. Selain itu tebang pilih calon anggota, yang dimaksud mencari informasi tentang calon anggota terkait pembayaran tiap bulannya, agar terhindar dari kredit macet.”³⁶

³⁵ Moh. Mukmin, Kepala Cabang KSPPS BMT NU Camplong, Wawancara secara langsung (10 November 2021).

³⁶ Venya, Divisi Keuangan KSPPS BMT NU Camplong, Wawancara secara langsung (17 November 2021)..

Hambatan lain juga disampaikan Tolak, Divisi Pembiayaan KSPPS BMT NU Cabang Camplong Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang. Hambatan yang dihadapi yaitu penawaran nasabah.

“dalam hal ini, tawar menawar ini yang sulit untuk kami tangani. Biaya gadai yang sudah kami tentukan, sering ditawar oleh anggota. Mereka merasa terlalu murah untuk dana yang di dapat. Padahal dana itu sudah kami perhitungkan berdasarkan taksiran yang sudah ada. Kalau dapat dananya murah, mereka batal untuk gadai ke kami”.³⁷

Sementara, Ach. Muzakki, selaku bagian nasabah dan juga warga Desa Prajjan Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang mengatakan,

“ya...itu apabila harga emas naik, saya berkeinginan untuk menjual, karena perolehannya lebih banyak dijual dari pada menggadaikan. Terkadang dari pihak BMT memberikan gambaran kepada saya tentang harga emas yang tidak menentu. Jika emasnya dijual saya tidak mempunyai barang lagi, sedangkan jika digadaikan barang masih tetap milik saya. Jadi saya pikir-pikir lagi juga ada benarnya gambaran dari BMT”.³⁸

Ditambahkan Farhanah, selaku bagian nasabah warga Desa Tambaan Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang,

“ Menurut saya tidak ada hambatannya, karena sudah terbiasa dengan pelayanannya yang tidak ruwet. Tinggal daftar, tandatangan, sudah dapat uang gadai. Jadi kebutuhan saya langsung terpenuhi pada saat itu juga.”³⁹

Dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa faktor penghambat dari pembiayaan *rahn*/gadai yang ada di BMT NU Kecamatan Camplong, diantaranya

1. Faktor Internal

³⁷ Tolak, Divisi pembiayaan KSPPS BMT NU Camplong, Wawancara secara langsung (10 November 2021)

³⁸ Ach. Muzakki, warga Desa Prajjan Kecamatan camplong Kabupaten Sampang, Wawancara secara langsung (10 November 2021)

³⁹ Farhanah, warga Desa Tambaan Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang, Wawancara secara langsung (10 November 2021)

a. Standar Taksir Logam (STL)

Taksiran ini sangat mempengaruhi terhadap pembiayaan rahn/gadai di BMT NU Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang. Hal ini dikarenakan STL menjadi penentu utama terhadap harga produk pada pembiayaan *rahn/gadai*. Selain itu, juga penentu minat para anggota untuk menggadaikan atau tidak barang berharga mereka.

b. Strategi pelayanan (mempertahankan/meningkatkan anggota)

Pihak BMT harus selalu menciptakan strategi pelayanan yang inovatif dan kreatif demi mempertahankan dan meningkatkan anggota.

c. Tebang Pilih Calon Anggota

Dalam melayani calon anggota, karyawan BMT masih memilih – milih calon anggota. Berdasarkan informasi anggota lama yang kenal terhadap calon anggota terkait pembayaran gadai. Sehingga pihak BMT mampu meminimalisir kasus kredit macet.

2. Faktor Eksternal

a. *Competitor* (Pesaing)

Dalam pembiayaan *rahn/gadai*, *kompetitor* hambatan tersulit yang dihadapi BMT NU Cabang Camplong Kecamatan Sampang. Banyaknya *kompetitor* yang menawarkan harga tinggi dengan keuntungan yang besar, memungkinkan para anggota BMT tergiur

dan berpindah tempat untuk menggadaikan barang berharga mereka ke tempat lainnya.

d. Minat Gadai Calon Anggota

Masih terdapat warga atau calon anggota yang kurang berminat menggadaikan barangnya di BMT. Hal ini dikarenakan mereka masih tergiur dan berpatokan dana akhir yang didapat dari barang yang digadaikan. Harga barang gadai di pegadaian jauh lebih besar dibandingkan dari harga gadai di BMT. Selain itu calon anggota masih belum faham tentang pembiayaan *rahn*/gadai di BMT Camplong.

2) Faktor Pendukung Pembiayaan *Rahn*/Gadai Untuk Meningkatkan Jumlah Anggota KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Sampang

Peneliti mewawancarai Kepala Cabang KSPPS BMT NU Cabang Camplong Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang, Moh. Mukmin, mengatakan,

“faktor pendukung kami ya dari biaya jasa barang gadai yang kami hitung secara harian. Jadi dengan begitu tidak membebani anggota untuk membayar biaya jasa titipnya. Selain itu, faktor pendukung lainnya, lokasi tempat tinggal anggota. Dalam hal ini, kami tidak membatasi anggota. Selagi anggota masih merupakan warga di lingkup Kecamatan Camplong, kami akan layani.”⁴⁰

Sementara itu, Tolak, Divisi Pembiayaan KSPPS BMT Cabang Camplong Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang mengatakan,

⁴⁰ Moh. Mukmin, Kepala Cabang KSPPS BMT NU Camplong, Wawancara secara langsung (10 November 2021).

“proses pembiayaan *rahn/gadai* yang cepat yang kami lakukan ini juga menjadi faktor pendukung kami. Dengan proses yang cepat ini, anggota tidak perlu membutuhkan waktu lama untuk memperoleh dana yang mereka inginkan. Selain itu, sumber dana yang kami dapatkan dari anggota menjadi pendukung kami untuk bisa melakukan pembiayaan *rahn/gadai*”.

Di sisi lain, Qomariyatul, warga Desa Rabasan Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang menyampaikan,

“kami butuh dana untuk meningkatkan perekonomian kami. Dengan dana itu, kami bisa menggunakannya untuk mengembangkan usaha ataupun mendirikan usaha baru”.⁴¹

Ditambahkan Moh. Doher, warga Desa Dharma Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang mengatakan,

“karena ada kebutuhan mendesak dan itupun harus dipenuhi, BMT NU merupakan tumpuan kami untuk dapatkan dana. Selain itu, prosesnya yang cepat, bisa membuat kami dapat uangnya secara cepat pula”.⁴²

Dari pemaparan di atas, dapat disimpulkan bahwa terdapat faktor internal dan faktor eksternal yang menjadi pendukung dalam pembiayaan *rahn/gadai* untuk meningkatkan jumlah anggota KSPPS BMT NU Cabang Camplong Kecamatan Camplong Sampang, diantaranya:

(1) Faktor Internal

(a) Penghitungan Biaya Jasa Gadai

Pada penghitungan jasa gadai ini, BMT NU Cabang Camplong Kabupaten Sampang melakukan penghitungan dengan sistem harian

⁴¹ Qomariyatul, warga Desa Rabasan Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang, Wawancara secara langsung (10 November 2021)

⁴² Moh. Doher, warga Desa Dharma Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang, Wawancara secara langsung (10 November 2021)

berdasarkan waktu hari yang ditentukan. Jadi, untuk penitipan atau penggadaian barang berharga, biaya jasa yang dikenakan biaya per hari.

(b) Jangkauan Lokasi BMT

Seluruh warga yang akan melakukan transaksi pembiayaan *rahn/gadai* boleh dan dilayani di BMT NU Cabang Camplong Kabupaten Sampang yang berlokasi sangat strategis tepatnya dipinggir jalan raya sehingga mudah dijangkau oleh calon anggota maupun anggota lama.

(c) Pelayanan *door to door* dan sistem jemput bola

Cara *door to door* merupakan salah satu cara untuk memperkenalkan supaya produk pembiayaan *rahn* supaya semakin dikenal oleh masyarakat. Sedangkan sistem jemput bola bertujuan untuk melayani anggota yang khususnya pedagang yang sibuk dengan pekerjaannya dengan cara menjemput langsung ketempat anggota terkait pembayaran bulanan. Hal ini dapat dilihat dari data perkembangan jumlah anggota dari tahun-ketahun.

Tabel 1.3
Jumlah Anggota

Tahun	Jumlah Anggota
2019	310
2020	358
2021	398

Dari data diatas dapat diketahui bahwa peningkatan jumlah anggota di BMT camplong terus mengalami peningkatan tiap tahunnya.

(d) Proses yang Cepat

Pada pembiayaan *rahn/gadai* di KSPPS BMT NU Cabang Camplong Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang sangat dibutuhkan proses yang cepat. Ini juga menjadi faktor pendukung pembiayaan *rahn/gadai* karena dengan proses cepat tersebut, nasabah tidak perlu menunggu lama dan antri untuk gadai barangnya.

(2) Faktor Eksternal

(a) Faktor Ekonomi

Faktor ekonomi merupakan alasan utama anggota melakukan pembiayaan *rahn/gadai* dengan harapan, dana yang mereka dapatkan bisa meningkatkan perekonomian mereka yaitu dengan meningkatkan usaha maupun membuka usaha baru, serta pemenuhan kebutuhan mendesak lainnya.

(b) Sumber Pendanaan

Sumber pendanaan KSPPS BMT NU Cabang Camplong Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang, berasal dari anggota. Dimana pendanaan itu di dapat dari simpanan wajib anggota setiap bulannya.

ii. Temuan Penelitian

Setelah peneliti melakukan penelitian dengan mengumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi, selanjutnya peneliti akan

memaparkan data sesuai dengan yang diperoleh dilapangan, sehingga peneliti menemukan beberapa hal sebagai bentuk temuan penelitian. Temuan penelitian tersebut diuraikan sebagai berikut:

1. Implementasi *marketing mix* pada pembiayaan *rahn/gadai* untuk meningkatkan jumlah anggota di KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Sampang

Dari penelitian yang telah dilakukan, dapat diketahui bahwa berdasarkan konsep 9P pada *marketing mix*, ditemukan :

- a. Dari unsur produk, KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Sampang memiliki 3 produk yang dipasarkan oleh *marketer* pada pembiayaan *rahn/gadai*, diantaranya produk emas, BPKB, dan alat elektronik.
- b. Dari unsur harga, diketahui bahwa di KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Sampang, harga ditentukan berdasarkan kualitas dan kuantitas barang, tahun pembelian barang, dan kelayakan barang gadai.
- c. Pada unsur tempat, diketahui bahwa KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Sampang, tidak membatasi lokasi atau tempat tinggal dari anggota. Seluruh warga boleh melakukan pembiayaan *rahn/gadai*.
- d. Dilihat dari unsur promosi, pembiayaan *rahn/gadai* yang ada pada KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Sampang, dilakukan melalui promosi keunggulan

pembiayaan gadai *rahn* berupa penghitungan harian biaya jasa barang gadai.

- e. Pada unsur SDM atau orang, karyawan ataupun anggota yang melakukan pembiayaan *rahn/gadai* di KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Sampang, tetap berpacu pada kualitas pelayanan karyawan dan kuantitas nasabah.
- f. Berdasarkan proses, pembiayaan *rahn/gadai* di KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Sampang, menggunakan proses yang mudah dan cepat.
- g. Untuk unsur bukti fisik, KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Sampang, lebih memperhatikan pada kualitas dan kondisi fisik barang karena kondisi fisik barang menjadi penentu besar kecilnya biaya taksiran pada pembiayaan *rahn/gadai*.
- h. Dilihat dari unsur janji, pembiayaan *rahn/gadai* di KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Sampang, telah dituangkan pada surat perjanjian atau kontrak kerja sama.
- i. Pada unsur kesabaran, KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Sampang, dalam memberikan pelayanan dibutuhkan kesabaran dan keramahan *marketer* dalam pelayanannya.

2. Faktor penghambat pembiayaan *rahn/gadai* untuk meningkatkan jumlah anggota di KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Sampang

Faktor penghambat pada pembiayaan *rahn/gadai* untuk meningkatkan jumlah anggota KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Sampang, diantaranya :

a. Faktor Internal

- 1) Penurunan harga standar taksir logam (STL).
- 2) Strategi Pelayanan (mempertahankan/meningkatkan jumlah anggota)
- 3) Tebang pilih calon anggota

b. Faktor Eksternal

- 1) Pesaing (*competitor*)
- 2) Minat gadai calon anggota

3. Faktor pendukung pembiayaan *rahn/gadai* untuk meningkatkan jumlah anggota di KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Sampang

Faktor pendukung pembiayaan *rahn/gadai* untuk meningkatkan jumlah anggota KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Sampang, diantaranya :

a. faktor internal

- 1) biaya jasa gadai harian
- 2) jangkauan lokasi BMT
- 3) Strategi door to door dan sistem jemput bola
- 4) proses yang cepat

b. faktor eksternal

- 1) faktor ekonomi
- 2) pemenuhan kebutuhan mendesak
- 3) sumber pendanaan.

B. Pembahasan

1. Implementasi *marketing mix* pada pembiayaan *rahn/gadai* untuk meningkatkan jumlah anggota di KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Sampang

Marketing mix merupakan bauran pemasaran yang dilakukan oleh para pelaku usaha yang bertujuan untuk memasarkan produknya dan juga meningkatkan pelanggan atau keanggotaan dari instansi usahanya. Dalam perspektif Islam, strategi pemasaran *marketing mix* memiliki 9 komponen, diantaranya : *product* (produk), *promotion* (promosi), *place* (tempat), *price* (harga), *people* (orang), *physical evidence* (bukti fisik), *process* (proses), *promise* (janji) dan *patience* (janji).⁴³

Konsep diatas berdasarkan pada pernyataan Abuznaid dalam buku pemasaran syari'ah yang menyatakan bahwa dalam Islam setiap kegiatan bisnis harus taat pada dua prinsip, yaitu: *pertama*, taat pada aturan atau tatanan moral yang telah ditetapkan Allah Swt. Dan *kedua*, empati, mensyukuri rahmat dan ciptaan Allah Swt. Dengan jalan menahan diri dari tindakan yang merugikan orang lain dan mencegah penyebaran yang tidak etis. Implikasi dari prinsip tersebut maka

⁴³ Nur Asnawi dan Muhammad Asnan Fanani, *Pemasaran Syariah*, Cet. 1 (Depok, PT Raja Grafindo, 2017), hlm. 160-161.

bauran pemasaran dalam Islam terdiri dari bauran pemasaran konvensional yang 7P (*Product, promotion, place, price, people, physical evidence dan process*) yang kemudian ditambahkan *promise* (janji) dan *patience* (*kesabaran*).⁴⁴

a. Produk (*Product*)

Bahari *et al* menyatakan bahwa produk yang sesuai berdasarkan Islam adalah produk yang memenuhi karakteristik realistik (hasil kreatifitas), humanistik (produk yang memanusiawi, disampaikan dengan cara yang satun dan proporsional), dan transparansi (sesama pelaku bisnis memperoleh informasi yang lengkap tentang spesifikasi produk).⁴⁵

KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Sampang memiliki 3 produk pembiayaan *rahn/gadai* yang diberlakukan, diantaranya produk emas, BPKB, dan alat elektronik.

2) Pembiayaan *Rahn* Emas

Rahn/gadai emas merupakan jenis produk pembiayaan yang ditawarkan oleh KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang dalam memudahkan para nasabah. Pada produk ini, nasabah melakukan *rahn/gadai* berupa emas dengan diberikan keuntungan yang sesuai oleh BMT. Penghitungan produk emas tersebut berdasar pada jumlah karat dan beart dari emas nasabah. Nasabah

⁴⁴ Ibid., 161

⁴⁵ Ibid., 162.

menanggung biaya taksir mulai 0,5% dari nilai taksir barang yang digadaikan. Jumlah pembiayaan 80% dari nilai taksir barang. Memberikan *ujroh*/biaya penitipan barang sebesar Rp.6,- dari nilai taksir barang untuk kelipatan Rp.10.000,- dan Ujroh dihitung setiap hari (system, harian) Jangka waktu gadai maksimal 4 bulan dengan masa tenggang 15 hari dan dapat diperpanjang kembali.

3) Pembiayaan *Rahn*/Gadai BPKB

Selain gadai emas, KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang, juga melakukan pembiayaan *rahn*/gadai kendaraan bermotor. Dengan jaminan buku pemilik kendaraan bermotor (PBKB), anggota dapat melakukan transaksi pembiayaan *rahn*/gadai dalam penghitungan kendaraan bermotor, BPKB ditaksir dengan melihat tahun pembelian kendaraan bermotor dan bukti fisiknya lalu, setelah diketahui kemudian dilakukan penghitungan yaitu 50% dari harga jual kendaraan bermotor (harga jual terbaru yang berlaku dipasaran). Jadi anggota menerima dana dari pembiayaan *rahn*/gadai 50% dari harga kendaraan bermotornya yang telah ditaksir oleh BMT.

4) Pembiayaan *rahn*/gadai alat elektronik

Pembiayaan *rahn*/gadai alat elektronik di KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang, juga menjadi produk yang disediakan untuk

anggota beda dengan emas dan BPKB, pembiayaan *rahn/gadai* alat elektronik lebih ditekankan pada kondisi fisik barang. Kondisi tersebut diketahui saat anggota ingin melakukan transaksi pembiayaan *rahn/gadai* sebelum transaksi dilakukan, anggota wajib membawa secara langsung alat elektronik yang akan digadaikan. Lalu, petugas di BMT akan melakukan pemeriksaan barang lebih lanjut. Setelah itu petugas akan memutuskan apakah barang tersebut layak untuk digadaikan atau tidak. Jika layak, maka barang tersebut akan ditaksir sesuai dengan sistem yang berlaku di BMT.

b. . Harga (*Price*)

Abuznaid, Bahari *et al* Ishak dan Abdullah dalam buku *Marketing Mix Dalam Islam* mengemukakan dalam Islam tidak dibenarkan menetapkan harga murah di bawah pasar, melarang praktik *maisir* atau menerima keuntungan tanpa bekerja, mengubah harga tanpa diikuti perubahan kuantitas atau kualitas produk, dilarang menipu pelanggan demi meraup keuntungan, diskriminasi harga diantara pelaku bisnis, melarang propaganda palsu melalui media, *gambling* (perjudian), penimbunan, dan mengontrol harga yang berakibat pada kelangkaan pasokan, menimbun produk apapun dilarang dalam Islam.⁴⁶

KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Sampang, menentukan harga dari barang

⁴⁶ Nur Asnawi dan Muhammad Asnan Fanani, *Pemasaran Syariah*, Cet. 1 (Depok, PT Raja Grafindo, 2017), hlm. 164-165.

gadai harga ditentukan berdasarkan kualitas dan kuantitas barang, seperti :

1) Pembiayaan *Rahn*/gadai emas

Dalam penghitungan harga emas ditaksir 80% dari harga pembelian emas dan tentunya memperhatikan gram ataupun karat dari emas tersebut. Penghitungan produk emas tersebut berdasar pada jumlah karat dan berat dari emas nasabah. Nasabah menanggung biaya taksir mulai 0,5% dari nilai taksir barang yang digadaikan. Jumlah pembiayaan 80% dari nilai taksir barang. Memberikan *ujroh*/biaya penitipan barang sebesar Rp.6,- dari nilai taksir barang untuk kelipatan Rp.10.000,- dan *Ujroh* dihitung setiap hari (system, harian) Jangka waktu gadai maksimal 4 bulan dengan masa tenggang 15 hari dan dapat diperpanjang kembali.

2) Pembiayaan *Rahn*/gadai BPKB

Pembiayaan *rahn*/gadai dilakukan dengan penghitungan 50% dari harga jual kendaraan. Tentunya berdasarkan tahun pembelian kendaraan. Dengan jaminan buku pemilik kendaraan bermotor (PBKB), anggota dapat melakukan transaksi pembiayaan *rahn*/gadai dalam penghitungan kendaraan bermotor, BPKB ditaksir dengan melihat tahun pembelian kendaraan bermotor dan bukti fisiknya lalu, setelah diketahui kemudian dilakukan penghitungan yaitu 50% dari harga jual kendaraan bermotor

(harga jual terbaru yang berlaku dipasaran). Jadi anggota menerima dana dari pembiayaan rahn/gadai 50% dari harga kendaraan bermotornya yang telah ditaksir oleh BMT.

3) Pembiayaan *Rahn*/gadai alat elektronik

Harga taksiran dihitung berdasarkan kondisi dari barang dan tahun pembelian barang. Kondisi tersebut diketahui saat anggota ingin melakukan transaksi pembiayaan *rahn*/gadai sebelum transaksi dilakukan, anggota wajib membawa secara langsung alat elektronik yang akan digadaikan. Lalu, petugas di BMT akan melakukan pemeriksaan barang lebih lanjut. Setelah itu petugas akan memutuskan apakah barang tersebut layak untuk digadaikan atau tidak. Jika layak, maka barang tersebut akan ditaksir.

c. Tempat (*Place*)

Menurut Gunara dan Sudiby, Bahari *et al*, *Place* sebagai elemen *marketing mix* dapat diartikan sebagai distribusi dan tempat usaha yang menentukan keberhasilan strategi pemasaran secara efektif.⁴⁷

KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Sampang, mengizinkan semua warga Camplong yang datang ke BMT dan ingin melakukan transaksi pembiayaan rahn/gadai. Baik dari desa maupun perkotaan. Yang terpenting warga tersebut masih dalam cakupan lingkup Kecamatan Camplong

⁴⁷ Nur Asnawi dan Muhammad Asnan Fanani, *Pemasaran Syariah*, Cet. 1 (Depok, PT Raja Grafindo, 2017), hlm. 166.

bukan dari luar Kecamatan dan memiliki sikap serta perilaku yang baik.

d. Promosi (*Promosion*)

Promosi merupakan sarana yang digunakan perusahaan untuk menginformasikan, membujuk dan mengingatkan konsumen langsung atau tidak langsung tentang produk dan merek yang mereka jual dengan harapan mereka membeli produk tersebut.⁴⁸

Promosi yang diciptakan KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Sampang pada pembiayaan *rahn*/gadai, yaitu berupa pemaparan dan pengenalan keunggulan pembiayaan gadai *rahn*. Keunggulan yang dimaksud terdapa pada penghitungan biaya jasa baranag gadai. Dimana menyebutkan keunggulan dari pembiayaaan tersebut berupa biaya jasa gadai diberlakukan dalam hitungan harian bukan bulanan Diketahui, pada umumnya, biaya jasa gadai yang diberlakukan yaitu penghitungan sebulan meskipun barang gadai dititipkan dalam beberapa hari.

e. Orang (*People*)

Ishak dan Abdullah dalam buku *Marketing Dalam Islam* bahwa manusi memegang peranan penting dalam praktik pemasaran, baik sebagai produsen maupun konsumen. *Marketer* harus jujur dan bertanggung jawab kepada produk yang dibuatnya. *Marketer* muslim harus memberikan perhatian dan perlindungan kepada supliernya, karyawan, partner bisnis, konsumne dan masyarakat.

⁴⁸ Hamdi Agusstin, Studi Kelayakan Bisnis Syariah, Cet. 2 (Depok, PT Raja Grafindo Persada, 2018), hlm. 97.

Karyawan ataupun anggota di KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Sampang, tetap berpacu pada kualitas pelayanan karyawan dan kuantitas nasabah. Sehingga bila mana pelayanan yang diberikan kepada anggota adalah pelayanan terbaik dan memuaskan maka tentunya kuantitas atau jumlah dari anggota mengalami peningkatan. Begitupun sebaliknya.

Marketer KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang mengutamakan kepuasan pelanggan. Dalam artian *marketer* BMT memberikan perhatian dan perlindungan penuh terhadap barang gadai nasabah yang telah dipercayakan.

f. Proses (*Process*)

Process bagian dari *marketing mix* yang penting menurut Abuznaid, elemen proses meliputi prosedur, mekanisme, alur kegiatan dalam pelayanan. Proses juga menunjukkan bagaimana produk atau jasa disajikan sampai pada pengguna akhir. Dalam proses *marketer* harus memiliki integritas intelektual dan tingkat kesadaran yang lebih tinggi pada konsumen.

Proses pembiayaan *rahn*/gadai di KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Sampang, dilakukan dengan tahapan cepat dan sederhana. Anggota harus menyetorkan KTP dan barang yang akan digadaikan. Lalu, petugas

menentukan jumlah taksiran. Dalam waktu sehari biaya akan dicairkan kepada anggota.

g. Bukti Fisik (*Physical Evidence*)

Menurut Abuznaid, bukti fisik yang menjadi parameter bauran pemasaran adalah Pertama, Fasilitas Eksterior, meliputi: desain eksterior, signage (simbol, arah, petunjuk), parkir, pemandangan, dan lingkungan sekitarnya.

KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Sampang dalam pembiayaan rahn/gadai, lebih memperhatikan pada kualitas dan kondisi fisik barang yang akan digadaikan karena kondisi fisik barang menjadi penentu besar kecilnya biaya taksiran pada pembiayaan *rahn/gadai*.

h. Janji (*Promise*)

Menepati janji merupakan kewajiban seorang Muslim, berdosa apabila mengingkari, baik janji melalui lisan ataupun tulisan (surat perjanjian), bahkan melanggar janji itu salah satu tanda orang munafik sebagaimana sabda Rasulullah Saw., yang artinya; “*Tanda orang munafik itu ada tiga, apabila ia berbicara ia berdusta, apabila ia berjanji ia mengingkari dan apabila ia dipercayai ia mengkhianati*”.

Dalam pembiayaan *rahn/gadai*, KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Sampang membuat perjanjian kedua belah pihak bersama anggota. Perjanjian tersebut telah dituangkan pada surat perjanjian atau kontrak kerja sama. Dimana didalamnya terdapat perjanjian-perjajian dengan pihak BMT

dang anggota, jangka waktu gadai, jumlah taksiran gadai, biaya jasa gadai, dll.

i. Kesabaran (*Patience*)

Patience (kesabaran) merupakan elemen *marketing mix* sebagai kunci dalam melakukan komunikasi. Salah satu sifat *marketer* Muslim yang baik adalah sabar, dan sabar adalah sifat yang disukai oleh Allah Swt.

KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Sampang selalu memberikan pelayanan prima kepada semua warga Kecamatan Camplong yang ingin menjadi anggota dan melakukan transaksi pembiayaan *rahn/gadai*. Hal ini dikarenakan perilaku maupun sikap dari anggota berbeda-beda. *Marketer* dalam melayani warga harus memiliki kesabaran agar target yang ingin dicapai dalam meningkatkan jumlah anggota, dapat tercapai dan sesuai dengan target yang diinginkan. Sehingga dibutuhkan kesabaran dan keramahan *marketer* dalam pelayanannya.

1. Faktor Penghambat Pembiayaan *Rahn/Gadai* untuk meningkatkan jumlah anggota KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Kabupaten Sampang

Henry Susanto dan Khaerul Umam dalam bukunya Manajemen Pemasaran Syari'ah yang memaparkan bahwa aplikasi *rahn* dalam perbankan, yaitu dalam bentuk gadai dengan tujuan memberikan

jaminan pembayaran kembali kepada bank dalam memberikan pembiayaan barang yang digadaikan wajib memenuhi kriteria:

- a. Milik nasabah sendiri;
- b. Jelas ukuran, sifat dan nilainya ditentukan berdasarkan nilai riil pasar;
- c. Dapat dikuasai, tetapi tidak boleh dimanfaatkan oleh bank.⁴⁹

Dapat dikatakan bahwa orang yang menggadaikan barangnya harus memenuhi kriteria yang telah ditetapkan oleh pihak BMT NU tentunya berbasis syari'ah dan mengacu pada peningkatan perekonomian anggota.

Faktor yang menghambat pembiayaan *rahn/gadai* untuk meningkatkan jumlah anggota di KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Sampang, meliputi :

- a. faktor internal
 - 1) penurunan standar taksir logam (STL)
 - 2) strategi pelayanan
 - 3) tebang pilih calon anggota
- b. faktor eksternal
 - 1) pesaing (*competitor*)
 - 2) minat gadai anggota

⁴⁹Ibid, hlm. 222.

2. Faktor pendukung pembiayaan *rahn*/gadai untuk meningkatkan jumlah anggota di KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Sampang

Zainul Arifin dalam bukunya Perbankan yang menyatakan bahwa *rahn* menurut syariat adalah menahan sesuatu dengan cara yang dibenarkan yang memungkinkan ditarik kembali. *Rahn* juga bisa diartikan menjadikan barang yang mempunyai nilai harta menurut pandangan syariah sebagai jaminan uang, sehingga orang yang bersangkutan boleh mengambil utangnya semuanya atau sebagian. Dengan kata lain, *rahn* adalah akad berupa menggadaikan barang dari satu pihak kepada pihak lain, dengan utang sebagai gantinya.

Faktor yang mendukung pembiayaan *rahn*/gadai untuk meningkatkan jumlah anggota di KSPPS BMT NU Cabang Camplong Desa Tambaan Kecamatan Camplong Sampang yaitu :

- b. faktor internal
 - 5) biaya jasa gadai harian
 - 6) jangkauan lokasi BMT
 - 7) strategi door to door dan sistem jemput bola
 - 8) proses yang cepat
- c. faktor eksternal
 - 4) faktor ekonomi
 - 5) pemenuhan kebutuhan mendesak
 - 6) sumber pendanaan

