

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. Paparan Data Lokasi Penelitian

Pada bagian ini akan dipaparkan data mengenai lokasi penelitian mulai dari profil, produk, struktur keorganisasian lembaga, badan hukum dan lain sebagainya.

a. Sejarah Berdirinya BMT NU Cabang Lenteng

Serangkaian upaya telah dilakukan oleh lembaga perekonomian MWC NU Gapura, diawali dengan pelatihan kewirausahaan (08-10 April 2003), bincang bersama Alumni Pelatihan guna merumuskan Model Penguatan Ekonomi Kerakyatan (13 Juni 2003), Temu Usaha (21 Nopember 2003), Lokakarya Tanaman Alternatif Selain Tembakau (13 Mei 2004) dan Lokakarya Perencanaan Pembentukan BUMN (Badan Usaha Milik NU).

Dari lokakarya tersebut akhirnya ditemukan bahwa persoalan yang sedang dihadapi oleh masyarakat kecil adalah lemahnya akses permodalan, lemahnya pemasaran, dan lemahnya penguasaan Teknologi. Selanjutnya peserta lokakarya sepakat bahwa yang perlu pertama kali diprioritaskan adalah pengutan modal bagi usaha kecil dan mikro yang selama ini kurang mendapatkan akses permodalan dan dikuasai oleh para pemodal besar atau praktek rentener yang cenderung mencekik usaha mereka.

Masyudi, selaku ketua lembaga perekonomian NU kala itu menawarkan gagasan untuk mendirikan *Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)* sebagai lembaga keuangan mikro syariah yang bergerak dibidang usaha simpan pinjam bagi anggotanya. Gagasan ini berangkat dari sebuah keprihatinan semakin merajalela praktik rentenir. Informasi yang diterima masyudi saat itu, sebanyak 3.311 pedagang kecil di wilayah kecamatan Gapura dan sekitarnya terjerat praktik rentenir maupun “Bank harian”, dengan tingkat bunga hingga 50% dalam sebulan.

Pada awalnya para peserta lokakarya dan pengurus *MWC NU* Gapura keberatan dengan gagasan ketua lembaga perekonomian untuk mendirikan *BMT*. Keberatan mereka bukan tanpa alasan, salah satu alasan mendasar bagi mereka karena trauma masa lalu yang sering kali dibentuk lembaga keuangan, ujung ujungnya uang mereka disalah gunakan. Akhirnya pada tanggal 01 juni 2004 pengurus *MWC NU* bersama-sama dengan peserta lokakarya menyetujui gagasan untuk mendirikan sebuah usaha simpan pinjam pola syariah yang diberi nama *BMT (Baitul Maal Wat Tamwil)*.¹

Akhirnya sejak tahun 2006 kehadiran *BMT NU* mulai terasa perkembangannya. Hal ini terbukti pada akhir tahun buku 2006 jumlah asset *BMT NU* sudah mencapai Rp. 30.361.230,17 dengan jumlah anggota 182 orang dan laba bersih Rp. 5.356.282.

Melihat perkembangan *BMT NU* pada akhir 2006, maka pada tanggal 12 April 2007 pengurus melengkapi legal formalnya sebagai sebuah

¹ [Http://www.bmtnujawatimur.com/](http://www.bmtnujawatimur.com/) diakses pada tanggal 28 Desember 2022

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.26/435/2007, SIUP: 503/6731/SIUP-K/435,114/2007, TDP: 132125200588, dan NPWP: 02.599.962.4-608.000.²

Sedangkan KSPPS BMT NU Cabang Lenteng didirikan pada 20 Januari 2014 yang bertempat di depan pasar tradisional Lenteng yang pada saat itu memiliki 4 orang pengelola. Dengan semakin tingginya tingkat kepercayaan masyarakat kepada lembaga keuangan syariah, menjadikan KSPPS BMT NU Cabang Lenteng untuk mengelola dan menyalurkan dana ke masyarakat lebih terbuka. Melalui kinerja berbasis syariah KSPPS BMT NU Cabang Lenteng diharapkan mampu menjadi salah satu faktor pendorong bangkitnya perekonomian di tingkat mikro yang berbasis syariah di kecamatan Lenteng pada khususnya.

b. Badan Hukum

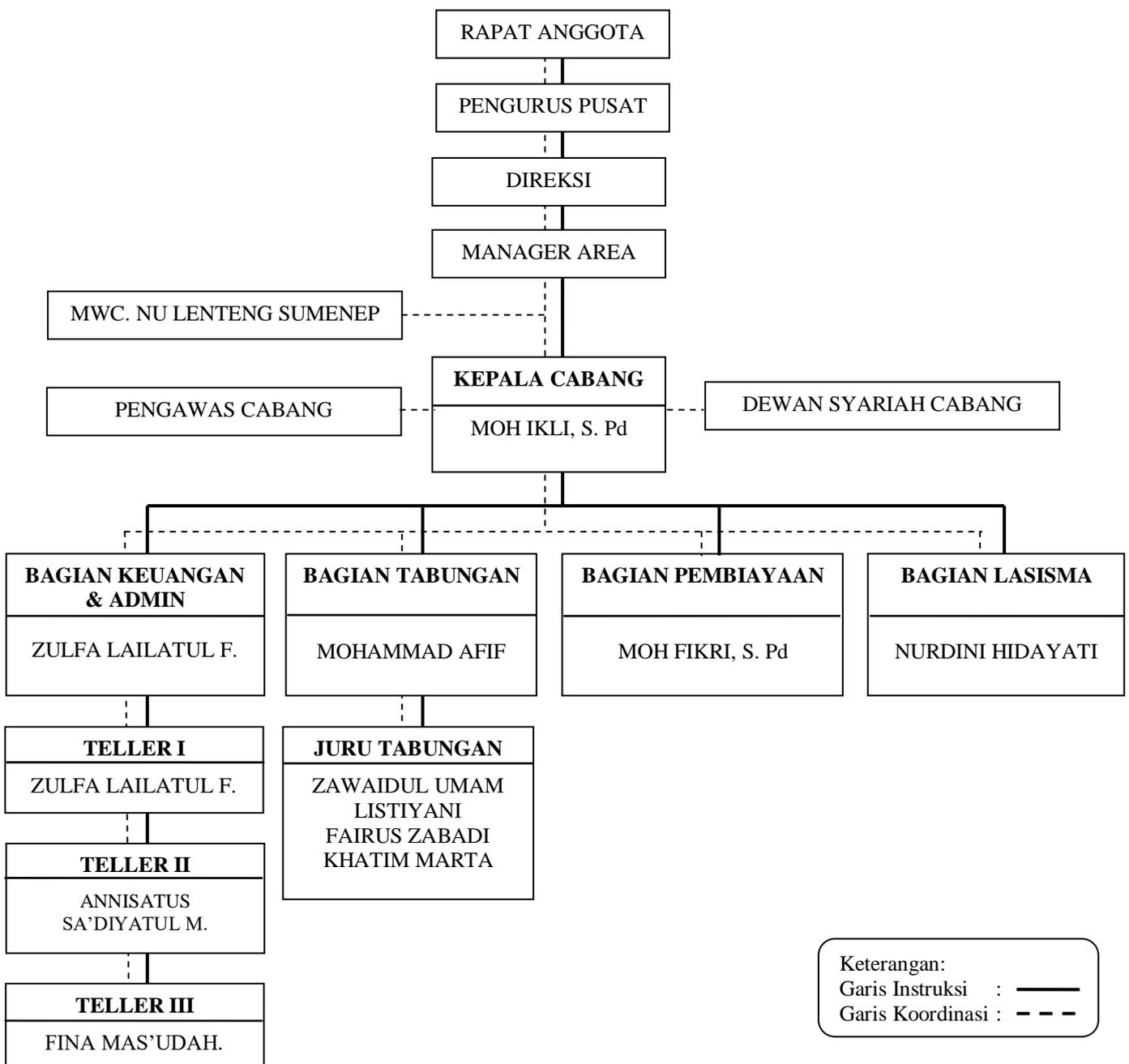
Dari segi legalitas, koperasi syariah belum tercantum dalam UU No 25/1992 tentang perkoperasian. Untuk sementara, keberadaan koperasi syariah saat ini didasarkan pada keputusan menteri (kepmen) koperasi dan UMKM Republik Indonesia No 9 dmn1/Kep/M.UMKM/IX/2004 tanggal 10 september 2004 tentang petunjuk pelaksanaan kegiatan usaha koperasi jasa keuangan syariah (KJKS). Kemudian, selanjutnya diterbitkan instrument

² Ibid;

pedoma standar operasional manajemen KJKS/UJKS koperasi,
 pedoman penilaian kesehatan KJKS/UJKS koperasi, dan pedoman
 KJKS/UJKS koperasi.

c. Struktur Pengelola BMT NU Cabang Lenteng Sumenep

Gambar 4.1
 Struktur Pengelola KSPPS BMT NU Cabang Lenteng Sumenep



Sumber: Dokumen BMT NU Cabang Lenteng

d. Produk BMT NU Cabang Lenteng Sumenep

1) Produk Tabungan

Dalam produk tabungan BMT NU cabang Lenteng Sumenep terdiri dari:³

- a) SIAGA (Simpanan Anggota)
- b) SIDIK Fathonah (Simpanan Pendidikan Fathonah)
- c) SAJADAH (Simpanan Berjangka Wadiah Berhadiah)
- d) SIBERKAH (Simpanan Berjangka Mudharabah)
- e) SAHARA (Simpanan Haji dan Umrah)
- f) SABAR (Simpanan Lebaran)
- g) TABAH (Tabungan Mudharabah)
- h) TARAWI (Tabungan Ukhrawi)

2) Produk Pembiayaan/pinjaman

Sedangkan produk pembiayaan syariah di BMT NU Jawa Timur cabang Lenteng Sumenep terdiri dari:⁴

- a) Al-Qardlul Hasan
- b) Bai' Bitsamanil Ajil (BBA) dan mudharabah
- c) *Mudharabah* dan *Musyarakah*
- d) *Gadai/Rahn*

Pembiayaan dengan menyerahkan barang atau bukti kepemilikan barang sebagai tanggungan pinjaman dengan nilai

³ Data berdasarkan brosur KSPP Syariah BMT NU Cabang Lenteng Sumenep.

⁴Ibid.

pinjaman minimal 80% dari harga barang. Masa pinjaman maksimal 4 bulan dan diperpanjang maksimal 3 kali. Barang yang diserahkan berupa barang berharga seperti perhiasan emas dan sebagainya. Biaya taksir dan uji barang di tanggung pemilik barang. KSPP syariah BMT NU mendapatkan *ujroh*/ongkos penitipan barang setiap harinya sebesar Rp.6 untuk setiap kelipatan Rp.10.000 dari harga barang.

1) Produk Jasa

Sedangkan produk jasa di BMT NU cabang Lenteng Sumenep terdiri dari:⁵

- a) Layanan antar jemput tabungan dan pembiayaan
- b) Transfer atau kiriman uang antar bank dalam negeri maupun luar negeri.
- c) Pendaftaran haji dan umroh
- d) Pembayaran tagihan PLN, telephone, internet, pulsa dll.
- e) Pembayaran biaya pendidikan perguruan tinggi

2. Paparan Data Fokus Penelitian

Pada bagian ini peneliti akan memaparkan secara menyeluruh hasil penelitian yang diperoleh saat dilapangan, baik dari hasil observasi, wawancara, dan juga dokumentasi. Paparan data hasil peneltian ini diarahkan

⁵Ibid.

untuk mengetahui peluang pemasaran terhadap produk gadai emas sebagaimana telah dirumuskan dalam fokus penelitian.

a. Implementasi Produk Gadai Emas di BMT NU Cabang Lenteng Sumenep.

BMT NU cabang lenteng Sumenep merupakan salah satu dari Lembaga bukan bank yang menawarkan produk pembiayaan berupa gadai emas, dimana produk gadai emas di BMT cabang Lenteng tersebut belakangan cukup diminati oleh masyarakat. Sebagaimana yang disampaikan oleh ketua cabang BMT NU cabang Lenteng, Moh Ikli:

“BMT NU cabang Lenteng memiliki banyak produk, antara lain produk simpanan yang terdiri dari siberkah, Sajadah dan sebagainya. Kemudian ada produk pembiayaan yang didalamnya ada *rahn* atau gadai, ada pembiayaan seluruh atau sebagian modal kerja yang kami sebut *mudharabah* dan *musyarakah*. kemudian kami juga memiliki produk jasa yang melayani pembayaran tagihan listrik, transfer uang antar bank dan sebagainya. Tapi diantara produk-produk yang ditawarkan produk pembiayaan gadai emas adalah produk yang paling banyak diminati oleh masyarakat. Hal tersebut dapat dilihat dari meningkatnya anggota yang melakukan pembiayaan gadai emas disini.”⁶

Moh Ikli juga menambahkan:

“Produk gadai emas di BMT NU cabang Lenteng ini sangat memudahkan masyarakat dan menjadi alternatif bagi mereka yang sedang membutuhkan dana dengan cepat. Tidak sedikit dari masyarakat yang melakukan pembiayaan gadai emas di BMT NU cabang Lenteng ini untuk keperluan modal usaha. Pihak BMT juga berusaha melakukan pelayanan terbaik yang sesuai dengan prinsip syariah dengan selalu memperhatikan etika agar semua anggota agar merasa puas dan nyaman dengan pelayanan yang diberikan BMT NU cabang Lenteng ini.”⁷

⁶ Moh Ikli, Kepala Cabang BMT NU Cabang Lenteng, wawancara langsung (15 Juni 2022 jam 08:47)

⁷ Ibid.

Pernyataan Moh Ikli diatas diperkuat oleh pernyataan Ibu Elly Fitriya yang merupakan anggota BMT NU cabang Lenteng, mengatakan:

“Dulu saya menggadaikan emas di lembaga keuangan yang lain, setelah saya tahu produk gadai emas yang di terapkan di BMT NU khususnya cabang Lenteng, saya akhirnya memilih menggadaikan emas di BMT NU karena *ujroh*nya lebih murah daripada lembaga keuangan dimana saya menggadaikan emas sebelumnya. Selain itu pelayanannya juga ramah dan sopan”⁸

Dari wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa produk pembiayaan gadai emas di BMT NU cabang Lenteng begitu diminati oleh masyarakat, hal tersebut tidak lepas dari *ujroh* penitipan barang yang ditawarkan terbilang lebih murah dari lembaga keuangan lainnya. Selain itu pihak BMT NU cabang Lenteng selalu berusaha memberikan pelayanan terbaik mereka demi kepuasan dan menarik minat anggota untuk melakukan pembiayaan gadai emas disana.

Selanjutnya, mengenai prosedur pembiayaan gadai emas di BMT NU cabang Lenteng Sumenep disampaikan langsung oleh Moh. Fikri Selaku bagian pembiayaan BMT NU cabang Lenteng bahwa:

“Prosedur dalam menggadaikan emas di BMT NU cabang Lenteng pertama-tama harus terdaftar menjadi anggota terlebih dahulu. Kalau belum menjadi anggota, calon penggadai harus mendaftar dulu dengan mengisi formulir pendaftaran, dan membawa KTP, KK, dan uang pendaftaran sebesar 10.000 rupiah serta pembukaan tabungan baru dengan simpanan awal sebesar 20.000 rupiah. Apabila sudah terdaftar menjadi anggota, maka bisa melakukan gadai emas dan semua pelayanan produk-produk apapun yang ada di BMT NU cabang Lenteng ini. Masa pinjaman yaitu 4 bulan dan dapat diperpanjang sebanyak 3 kali. Apabila sudah jatuh tempo emas yang digadaikan belum juga ditebus oleh si pemilik, maka BMT NU akan melayangkan surat peringatan/penagihan, dan apabila masih belum

⁸ Elly Fitriya, Anggota wawancara langsung (17 Juni 2022 jam 08:30)

juga di tebus maka pihak BMT akan melakukan pelelangan terhadap emas tersebut.”⁹

Moh Fikri juga memaparkan terkait bagaimana untuk mengetahui nilai taksiran emas yang digadaikan anggota dan uang yang kemudian akan dipinjamkan oleh pihak BMT NU cabang Lenteng bahwa:

“Sebelum menentukan nilai taksiran, pihak BMT harus terlebih dahulu mengetahui berapa tingkat kadar karat emas yang akan dijaminkan. Untuk itu dari pihak BMT sudah ada alat untuk uji emas yang dijaminkan untuk mengetahui kadar karatnya berapa, jadi kita gampang dalam menentukannya. Cuman kita bisa mencairkan 80% dari harga barang. Untuk *ujroh* atau ongkos penitipan dan perawatan barang kami kenakan sebesar Rp. 6 rupiah perhari pada setiap kelipatan 10.000 ribu dari harga barang.”¹⁰

Mengenai prosedur pembiayaan gadai emas di BMT NU cabang Lenteng juga dipaparkan oleh Zainab mengatakan:

“Saya sudah empat tahun menjadi anggota BMT Lenteng, dan menurut saya prosedur gadai emas yang ada di BMT Lenteng tidak terlalu ribet, ketika membutuhkan modal hari ini, ya uang juga ada hari ini. Intinya lek, prosedur pembiayaan gadai emas di BMT NU Lenteng ini sangatlah mudah”¹¹

Dari hasil wawancara tersebut dapat peneliti simpulkan bahwa prosedur dari pembiayaan gadai emas di BMT NU cabang Lenteng ini terbilang cukup mudah, masyarakat cukup mendaftar menjadi anggota terlebih dahulu dengan nominal Rp. 10.000 rupiah beserta tabungan awal sebesar Rp. 20.000, selanjutnya menulis permohonan pembiayaan produk gadai dan sudah bisa menggadaikan emasnya tentunya dengan syariat yang sudah ditentukan. Selain itu *ujroh* atau ongkos penitipan barang terbilang

⁹ Moh Fikri, Bagian Pembiayaan BMT NU Cabang Lenteng, wawancara langsung (15 Juni 2022 jam 10: 22)

¹⁰ Ibid.

¹¹ Zainab, Anggota wawancara langsung (17 Juni 2022 jam 09:10)

murah yakni setiap harinya Rp. 6 pada setiap kelipatan Rp. 10.000 dari harga barang. Masa pinjaman maksimal adalah empat bulan dan dapat diperpanjang maksimal tiga kali. Bagi masyarakat terutama anggota sistem pembiayaan gadai emas di BMT NU cabang Lenteng ini adalah pembiayaan paling cepat bagi masyarakat yang sangat membutuhkan dana dalam keadaan mendesak.

b. Peluang Pemasaran Produk Gadai Emas Pada BMT NU Cabang Lenteng Sumenep.

Peluang pemasaran produk-produk di BMT NU cabang Lenteng terutama produk pembiayaan gadai emas cukup besar karena lokasi kantornya yang sangat strategis yakni berdiri tepat di pusat kecamatan lenteng dan berdekatan dengan pasar.¹² Dengan peluang dan lokasi yang demikian strategis seperti itu tentunya pihak BMT NU cabang Lenteng harus memiliki strategi-strategi yang cukup ampuh agar dapat menarik banyak minat masyarakat/anggota.

Ketua cabang Moh Ikli memaparka langsung mengenai peluang pemasaran produk gadai emas di BMT NU cabang Lenteng:

“Lokasi kantor BMT NU cabang Lenteng ini demikian strategis, berdiri tepat di pinggir jalan utama kecamatan Lenteng dan berdekatan dengan pasar, jadi strategi pemasaran yang kami lakukan untuk memperkenalkan produk adalah dengan menyebarkan brosur, mendatangi dan melakukan sosialisasi langsung kepada para pedagang dipasar. Tidak hanya kepada pedagang saja, segmentasi pasar BMT NU cabang lenteng juga mencakup dari semua kalangan profesi seperti petani, maupun pegawai.”¹³

¹² Observasi Langsung, 14 Juni 2022, Pukul 09.30 WIB.

¹³ Moh Ikli, Kepala Cabang BMT NU Cabang Lenteng, wawancara langsung (15 Juni 2022 jam 08:47)

Dari apa yang disampaikan ketua cabang BMT NU cabang Lenteng diatas dapat disimpulkan bahwa lokasi kantor yang strategis merupakan peluang besar dalam memasarkan produk gadai emas, selain itu lokasi yang berdekatan dengan pasar juga memudahkan lembaga dalam memperkenalkan produk pembiayaan gadai emas kepada pedagang-pedagang mengingat pedagang seringkali membutuhkan modal untuk mengembangkan usahanya. Namun tidak hanya pada pedagang saja, segmentasi pasar BMT NU cabang Lenteng juga tertuju pada semua kalangan profesi, seperti petani, pegawai dan sebagainya.

Selain membagi segmen pasar, BMT NU cabang Lenteng juga memiliki target dalam memasarkan produk gadai emas, seperti yang dipaparkan oleh Moh. Ikli:

“Untuk bisa menarik minat anggota pada produk gadai emas, pihak BMT NU Lenteng ini tentunya sudah menganalisa pasar untuk kemudian strategi-strategi yang menurut saya cukup ampuh dek. Selain membagi segmen pasar pada setiap kalangan profesi, kami juga punya target pasar. Nah, target pasar kami dari segmentasi tersebut kami lebih fokus kepada para pedagang, karena pedagang adalah target yang menurut saya sering membutuhkan modal untuk pengembangan usahanya. Memfokuskan target produk gadai emas pada pedagang memiliki peluang yang cukup besar terutama menjelang masuknya bulan Ramadhan, bulan maulid, dan menjelang hari raya. Pada momen itu pedagang membutuhkan tambahan modal banyak untuk mengembangkan jualannya.”¹⁴

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa dalam memasarkan produknya, BMT NU cabang Lenteng memiliki target yaitu pedagang. Pedagang adalah satu dari sekian banyak profesi yang kerap kali membutuhkan modal untuk mengembangkan usahanya, selain itu

¹⁴ Ibid.

memfokuskan target pada pedagang juga memiliki peluang yang besar bagi BMT dalam menarik minat anggota pada produk gadai terutama pada menjelang bulan Ramadhan dan bulan Maulid, serta pada menjelang hari-hari perayaan besar seperti hari raya dan sebagainya. Pada momen itu banyak pedagang yang akan membutuhkan pembiayaan sebagai modal mengembangkan usaha dagangannya.

Mohammad Afif, selaku bagian tabungan juga menambahkan terkait strategi pemasaran pembiayaan gadai emas yang paling utama untuk dapat menarik banyak anggota, sebagai berikut:

“Strategi pemasaran produk gadai emas yang paling utama tentunya dengan promosi. Karena kantor BMT ini berdekatan dengan pasar kami lebih banyak melakukan promosi dan pengenalan produk kepada para pedagang. Selain itu kami juga melakukan sosialisasi pengenalan produk kepada kelompok tani, dan kelompok berbasis religi seperti jamiyah kolom, ibu-ibu muslimat dan melalui organisasi-organisasi ke NU-an seperti IPNU IPPNU, fatayat, ansor dan sebagainya. Cara tersebut cukup efektif bagi koperasi ini dalam memperkenalkan produknya, selain bisa bersosialisasi dengan mereka kami juga bisa bersaing dengan *competitor* yang lain.”¹⁵

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran yang paling utama adalah promosi. Promosi dalam memperkenalkan produk gadai emas yang dilakukan BMT NU cabang Lenteng adalah dengan mempromosikan pada pedagang-pedagang di pasar karena lokasi kantor yang berdekatan dengan pasar. Selain itu juga melakukan sosialisasi kepada kelompok-kelompok tertentu seperti kelompok tani,

¹⁵ Mohammad Afif, Bagian Tabungan BMT NU Cabang Lenteng, wawancara langsung (18 Juni 2022 jam 10:11).

jamiyah kolom dan muslimatan, dan organisasi-organisasi ke NU-an seperti ansor dan fatayat dan sebagainya.

Selain promosi, etika dalam memasarkan produk gadai emas merupakan hal yang penting untuk diterapkan, seperti pernyataan Mohammad Afif yaitu:

“Sama seperti cabang lainnya, BMT NU cabang Lenteng ini menekankan pada etika karyawan saat melakukan pelayanan dan pemasaran, mengingat koperasi BMT NU adalah bagian dari lingkup keagamaan dimana etika sudah menjadi sebuah keharusan. Contohnya, berkata jujur, adil dan melayani konsumen dengan ramah dan selalu tersenyum. Selain itu karyawan BMT juga harus pandai-pandai berbicara sehingga dapat dengan mudah menarik minat anggota. Dua hal diatas merupakan bagian dari pemasaran. etika dalam pemasaran sendiri bisa menjadi penunjang sebab tidak hanya BMT cabang Lenteng saja yang menawarkan produk gadai emas, diluar sana masih banyak lembaga kauangan lainnya yang menawarkan produk yang sama tapi Insya Allah perihal etika tetap BMT NU cabang Lenteng yang baik.”¹⁶

Selain itu yang tak kalah pentingnya dalam memasarkan produk adalah etika dan kepandaian berbicara, sebab etika yang baik dalam pemasaran memiliki energi positif dalam menarik minat masyarakat begitupun dengan kelihaihan berkomunikasi.

Zainab, Salah seorang pedagang dipasar dan sudah menjadi anggota memaparkan awal ketertarikannya dalam melakukan pembiayaan di BMT NU cabang Lenteng, megatakan:

“Disini saya kan jualan, mas. nah, banyak dari ibu-ibu pasar yang menggadaikan emasnya di BMT NU jadi dengan rasa penasaran akhirnya saya coba-coba menggadaikan emas dengan bantuan teman yang sudah jadi anggota, lambat laun akhirnya cocok dan saya rasa pelayanannya bagus ketimbang lembaga keuangan lainnya akhirnya saya tetap menjadi anggota sampai sekarang, apalagi kalau sudah

¹⁶ Ibid

jadi anggota lewat telfon saja langsung dilayani dan di proses dirumah.”¹⁷

Ibu Huyyah selaku anggota BMT NU cabang Lenteng memaparkan pendapatnya mengenai apa yang membuatnya tertarik melakukan pembiayaan gadai emas di BMT NU tersebut:

“Waktu pegawai BMT mendatangi saya dan menawarkan produknya kepada saya, pegawainya sangat ramah dan murah senyum dan selama memasarkan produknya sangat sabar sehingga hati saya senang dan ingin mencoba untuk menggunakan produknya.”¹⁸

Apa yang disampaikan ibu Huyyah senada dengan apa yang disampaikan ibu Hellyyah, beliau mengatakan:

“Awalnya sebelum saya bergabung dan menjadi anggota di BMT, pihak BMT mendatangi saya untuk menawarkan produknya, saya melihat saat pegawainya memperkenalkan produknya bahasanya sangat sopan, mudah di mengerti, sangat memperhatikan etika ketika berbicara sehingga banyak yang tertarik dan berminat bergabung dengan BMT .”¹⁹

Dari hasil wawancara denga anggota diatas diketahui bahwa tidak sedikit masyarakat yang meutuskan bergabung dan menjadi anggota BMT karena pelayanan dan pemasarannya yang baik dan beretika. Jadi dapat disimpulkan bahwa pelayanan yang baik dan etika yang baik pula memiliki pengaruh positif dalam menarik minat anggota untuk melakukan pembiayaan gadai emas di BMT NU cabang Lenteng.

Kemudian berbicara tentang hambatan yang dialami oleh BMT NU cabang Lenteng dalam memasarkan produk gadai emas kemudian untuk

¹⁷ Zainab, Anggota wawancara langsung (17 Juni 2022 jam 09:10)

¹⁸ Huyyah, Anggota, wawancara langsung (18 Juni 2022 jam 08:30)

¹⁹ Hellyyah, Anggota, wawancara langsung (18 Juni 2022 jam 09:17)

mempertahankan loyalitas anggota terhadap BMT NU cabang Lenteng di paparkan oleh kepala cabang Moh. Ikli:

“Reputasi BMT NU saya rasa sudah baik di mata masyarakat, jadi mengenai hambatan selama pemasaran mungkin terjadi ketika memperkenalkan produk baru kepada calon anggota baru, mengingat semakin banyaknya lembaga keuangan yang menawarkan produk serupa dan biaya yang lebih murah. Nah, untuk mengatasi hambatan tersebut tergantung pegawai BMT terutama di bagian pemasaran bagaimana untuk bisa lebih lebih baik dan cakap lagi dalam memasarkan produknya. Kemudian untuk mempertahankan loyalitas anggota ya tergantung layanan dan komunikasi antara pihak BMT dan masyarakat, itu saja sih. Semua tergantung komunikasinya, karyawan harus ada kedekatan emosional untuk mengikat itu semua. Tentunya dengan terus mempertahankan apa yang menjadi ciri khas dan keunggulan BMT NU cabang Lenteng ini, terutama dalam hal etika, jika kita sudah sopan dan ramah Insya Allah anggota puas terhadap pelayanannya dan terus percaya kepada BMT. Selain itu kami juga sambil lalu berusaha meningkatkan pelayanan kami agar bisa lebih baik lagi dalam melayani dan mempermudah masyarakat. Harapan saya selaku kepala BMT NU Lenteng. Semoga kedepannya semakin progress dan menjadikan BMT NU menjadi jawaban atas persoalan yang masyarakat alami. Memberi andil besar bagi perkembangan ekonomi masyarakat, dengan menyediakan modal untuk membuka usaha serta meningkatkan kemandirian ekonomi masyarakat, khususnya warga lenteng sendiri.”²⁰

Dari apa yang dipaparkan Moh Ikli diatas dapat disimpulkan bahwa hambatan dalam memasarkan produk gadai emas adalah ketika ingin menggaet anggota baru. Pihak BMT NU cabang Lenteng harus bisa lebih gigih lagi dalam memperkenalkan produknya melihat sudah banyak sekali lembaga-lembaga lain yang menawarkan produk serupa.

Untuk mempertahankan loyalitas anggota terhadap BMT NU cabang Lenteng adalah dengan terus meningkatkan dan memperbaiki layanan,

²⁰ Moh Ikli, Kepala Cabang BMT NU Cabang Lenteng, wawancara langsung (15 Juni 2022 jam 08:47

serta tetap melayani dengan ramah dan sopan dan membuat anggota nyaman.

B. Temuan Penelitian

Dari papara diatas, peneliti menemukan temuan-temuan yang diperoleh selama penelitian dilapangan, temuan-temuan tersebut sebagai berikut:

1. Implementasi Produk Gadai Emas Di BMT NU Cabang Lenteng Sumenep.

- a. BMT NU cabang Lenteng memiliki begitu banyak produk, dan salah satu produk unggulannya adalah produk pembiayaan gadai syariah.
- b. Produk pembiayaan gadai syariah menerima berbagai barang jaminan seperti BPKB motor dan mobil, emas, sertifikat tanah, dan barang elektronik seperti laptop, HP, dan sebagainya.
- c. Produk gadai emas adalah produk yang banyak diminati oleh masyarakat terbukti dengan peningkatan penggunaan layanan pembiayaan gadai emas yang semakin meningkat.
- d. Prosedur produk pembiayaan gadai emas di BMT NU cabang Lenteng sangat mudah dan biayanya relatif murah dan terjangkau.
- e. Uang pinjaman hanya bisa diberikan 80% dari harga barang jaminan, masa pinjaman maksimal empat bulan dan bisa diperpanjang maksimal tiga kali.

2. Peluang Pemasaran Produk Gadai Emas Pada BMT NU Cabang Lenteng Sumenep.

- a. Peluang pemasaran produk di BMT NU cabang Lenteng lumayan besar karena lokasi kantornya yang strategis, berada di jalan utama kecamatan Lenteng dan dekat dengan pasar.
- b. BMT NU melakukan segmentasi pasar pada semua kalangan profesi.
- c. Dalam memasarkan produk gadai emas BMT NU cabang Lenteng lebih memfokuskan pada pedagang karena yang seringkali membutuhkan modal adalah pedagang.
- d. BMT NU cabang Lenteng melakukan sosialisai dan mendapat dukungan dari organisasi-organisasi ke NU-an lain seperti ansor, IPNU IPPNU, dan fatayat. Serta kelompok-kelompok keagamaan lain.
- e. Pegawai BMT NU cabang Lenteng sangat memperhatikan etika dalam memasarkan produk, terbukti banyak anggota yang berminat menggunakan produk pembiayaan emas di BMT NU ini karena terkesan dengan penawaran dan pelayanannya yang ramah dan sopan juga sangat memperhatikan etika.
- f. Hambatan dan tantangan yang dihadapi BMT NU cabang Lenteng adalah ketika memasarkan produk kepada masyarakat yang belum jadi anggota, hal tersebut karena banyaknya Lembaga keuangan lain yang menawarkan produk serupa.

C. Pembahasan

1. Implementasi Produk Gadai Emas di BMT NU Cabang Lenteng Sumenep.

BMT NU cabang Lenteng sebagai lembaga keuangan non-bank berbasis syariah yang berbadan hukum koperasi simpan pinjam memiliki berbagai jenis produk. Mulai dari produk tabungan, produk pembiayaan/pinjaman, dan produk jasa seperti jasa pembayaran tagihan listrik, transfer antar bank dan sebagainya. Diantara produk-produk yang ditawarkan BMT NU cabang Lenteng, produk pembiayaan *rahn* merupakan produk yang banyak sekali diminati anggota belakangan ini.

Sistem produk pembiayaan dilakukan dengan menyerahkan barang atau bukti kepemilikan barang sebagai tanggungan pinjaman dengan nilai pinjaman minimal 80% dari harga barang. Masa pinjaman maksimal 4 bulan dan dapat diperpanjang maksimal 3 kali. Barang yang diserahkan bisa berupa barang berharga seperti emas, surat-surat kendaraan, sertifikat tanah dan sebagainya. Biaya taksir dan uji barang di tanggung pemilik barang dan BMT NU mendapatkan *ujroh*/ongkos penitipan barang setiap harinya sebesar Rp.6 untuk setiap kelipatan Rp.10.000 dari harga barang.

Diantara barang yang bisa dijadikan jaminan saat melakukan pembiayaan, emas menjadi satu-satunya barang yang kerap digunakan. Hal tersebut karena pembiayaan gadai emas prosedurnya lebih mudah dan prosesnya sangat cepat.

Adapun prosedur pembiayaan gadai emas di BMT NU cabang Lenteng ini peneliti rangkum dalam tahapapan berikut ini:

a. Tahap awal pengajuan pembiayaan gadai emas.

- 1) Bagi anggota cukup datang ke kantor BMT NU dan mengajukan pembiayaan dengan membawa emas yang akan digadaikan.
- 2) Bagi yang belum terdaftar sebagai anggota harus melakukan pendaftaran sebagai anggota dengan membawa KTP, KK, dan mengisi formulir pendaftaran. Selanjutnya membayar uang pendaftaran sebesar 10.000 rupiah dan pembukaan tabungan awal sebesar 20.000 rupiah.

b. Tahap penaksiran emas.

Tahap penaksiran dilakukan dengan menguji dan meneliti emasnya dengan cara digosok dengan batu uji untuk mengetahui keasliannya, kemudian ditimbang untuk mengetahui beratnya.

c. Tahap pencairan

- 1) Pencairan hanya bisa diberikan 80% dari harga emas.
- 2) Setelah penaksir selesai menghitung nilai emas, maka kemudian nilai emas disampaikan kepada si penggadai.
- 3) Kemudian penggadai menandatangani surat bukti *rahn*.
- 4) Admin memberikan pencairan kepada penggadai.

d. Tahap jatuh tempo

Lama masa pinjaman adalah 4 bulan dan bisa diperpanjang sebanyak 3 kali. Apabila lebih dari tanggal yang ditentukan penggadai

belum juga menebus emasnya, pihak BMT akan melayangkan surat peringatan. Apabila masih belum ditebus, pihak BMT akan melelang emas tersebut.

e. Tahap pelunasan

Pelunasan bisa dilakukan dengan membayar pokok pinjaman dan *ujroh* atau biaya perawatan barang.

Contoh:

Berdasarkan nilai taksiran emas yang dilakukan, di ketahui sebagai berikut:

Harga emas : 2.000.000

Jumlah pinjaman max 80% : $2.000.000 \times 80\% = 1.600.000$

Maka jumlah pinjaman yang dapat diberikan sebesar 1.600.000

Dan misalkan apabila setelah 30 hari emasnya ditebus, maka si penggadai diwajibkan membayar pokok pinjaman sebesar 1.600.000 ditambah *ujroh* atau biaya perawatan dan penitipan. Adapun biaya *ujroh*-nya dihitung sebagai berikut:

$2.000.000/10.000 \times 6$ (biaya sewa perhari) $\times 30$ hari = 36.000.

Jadi pemilik emas dikenakan biaya *ujroh* sebesar 36.000

Pembiayaan gadai emas di BMT NU Cabang Lenteng juga di implementasikan dengan pelayanan yang baik dan memperhatikan etika demi kenyamanan pelanggan. Melayani dengan sepenuh hati, dengan sikap yang ramah, bahasa yang sopan, dan selalu tersenyum.

Etika adalah serangkaian tindakan berdasarkan kebiasaan yang mengarah kepada perbuatan benar dan salah. Sebagai penjual jasa masyarakat membutuhkan pelayanan dan perlakuan yang menyejukkan hati mereka melalui sikap ramah dan sopan para karyawan. Pelayanan adalah suatu keharusan yang pengoperasiannya sesuai dengan prinsip syariah. Agar suatu pelayanan yang ada di perusahaan jasa harus lebih terarah maka semua pihak harus mempunyai pedoman dan prinsip-prinsip yang dituangkan dalam islam ajaran islam, dimana islam menekankan keabsahan suatu pelayanan yang sesuai dengan harapan konsumen yang merasakan kepuasan secara maksimum.²¹

2. Peluang Pemasaran Produk Gadai Emas Pada BMT NU Cabang Lenteng Sumenep.

Strategi pemasaran dalam sebuah Lembaga/perusahaan sangat penting sekali demi mencapai hasil yang diinginkan. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh BMT NU cabang Lenteng bertujuan untuk menarik minat banyak anggota dan tentunya harus memanfaatkan peluang demi tercapainya tujuan tersebut. Koperasi seperti BMT NU cabang Lenteng memiliki peran penting dan cukup dikenal dikalangan masyarakat karena menjadi salah satu alternatif yang mudah yang dapat membantu perekonomian masyarakat tentunya dengan produk-produk yang ditawarkan disana.

Keberhasilan pemasaraan tidak akan serta merta membuat jumlah anggota BMT NU cabang Lenteng ini bertambah secara signifikan jika tanpa didukung

²¹ Muhammad, *Pengantar Akutansi Syariah* (Jakarta: Gramedia Pustaka, 2013), 45.

dengan strategi pemasaran. Strategi dalam sebuah lembaga atau perusahaan dinilai sangat penting, sebab strategi pemasaran merujuk kepada persaingan pasar yang semakin hari kian ketat. Mulai dari persaingan sesama lembaga keuangan yang juga menawarkan produk gadai emas, persaingan dengan pegadaian syariah, maupun perusahaan lain yang juga menawarkan produk gadai emas.

Sementara itu Tull dan Kahle dalam Fandy Tjiptono mendefinisikan strategi pemasaran sebagai alat fundamental yang direncanakan untuk mencapai tujuan perusahaan dengan mengembangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan melalui pasar yang dan dimasuki dan program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar sasaran tersebut.²²

Hal yang perlu diperhatikan ketika menjalankan strategi pemasaran adalah dengan mengenali terlebih dahulu kebutuhan konsumen. Perlu diketahui bahwa kebutuhan konsumen berbeda-beda, namun dalam kelompok tertentu juga memilih kebutuhan yang sama. Untuk itulah hal pertama sebelum melakukan strategi pemasaran lembaga/perusahaan harus melakukan pengamatan untuk memahami karakter serta perilaku konsumen kemudian mengidentifikasi peluang guna memenuhi kebutuhan konsumen.

Untuk bersaing secara lebih efektif, saat ini banyak perusahaan yang menerapkan pemasaran sasaran. Perusahaan tidak memancarkan usaha mereka, akan tetapi memfokuskan diri pada konsumen yang mempunyai peluang terbesar untuk mereka puaskan. Pemasar sasaran mengharuskan

²² Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran* (Yogyakarta: Andi, 2008), 6.

pemasar melakukan tiga langkah utama yaitu segmentasi pasar, penetapan pasar sasaran, penetapan posisi.²³

Adapun pemasaran sasaran yang dilakukan oleh BMT NU cabang Lenteng Sumenep sebelum menjalankan strategi pemasaran sebagai berikut:

a. Segmentasi Pasar (*Segmenting*)

Segmentasi adalah mengidentifikasi dan membentuk kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin meminta produk atau bauran pemasaran tersendiri.²⁴ BMT NU cabang Lenteng Sumenep melakukan segmentasi pasar mulai dari semua kalangan profesi seperti kepada pedagang, petani, bahkan pegawai. Dengan melakukan segmentasi pasar ini BMT NU cabang Lenteng Sumenep bisa lebih mengetahui segmen mana yang lebih banyak melakukan transaksi pembiayaan gadai emas.

b. Sasaran pasar (*Targeting*)

Sasaran pasar memilih satu atau lebih diantara segmen-segmen yang akan dimasuki. Perusahaan harus menargetkan daya tarik segmen dimana perusahaan dapat menghasilkan nilai pelanggan terbesar dan mempertahankannya sepanjang waktu. Adapun sasaran pasar dalam memasarkan produk gadai emas yang dilakukan oleh BMT NU cabang Lenteng adalah pedagang. Hal tersebut dilakukan karena diantara segmen yang ditetapkan pedagang termasuk segmen yang paling sering membutuhkan dana guna memenuhi kebutuhan dan untuk lebih mengembangkan usahanya.

²³ Muhammad Yusuf Saleh dan Miah Said, *Konsep dan Strategi Pemasaran*, (Makassar: Sah Media: 2019), 55.

²⁴ Ibid.

Selain itu menetapkan pedagang sebagai sasaran pasar juga berpeluang besar bagi BMT NU terutama saat memasuki musim-musim tertentu seperti bulan Ramadhan, bulan Maulid, dan menjelang perayaan hari raya. Pada momen itu pedagang akan lebih membutuhkan dana untuk modal.

c. Posisi Pasar (*positioning*)

Dilakukan dengan membentuk dan mengonsumsi manfaat utama yang membedakan produk dalam pasar.²⁵ BMT NU cabang Lenteng memposisikan dirinya ditengah persaingan, dengan menawarkan keunggulan produk gadai emas yang dimilikinya, membuat anggota percaya kepada produknya, dan memberikan pelayanan yang terbaik.

Setelah menganalisa dan menguasai kondisi pasar, maka BMT NU cabang Lenteng melakukan strategi pemasaran untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

Adapun strategi pemasaran yang digunakan oleh BMT NU cabang Lenteng ini adalah menggunakan bauran pemasaran (*Marketing Mix*), dapat diklasifikasikan menjadi empat kelompok yang dikenal luas dengan 4P, yaitu produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), dan promosi (*promotion*).

a. Produk

Produk gadai emas di BMT NU cabang Lenteng diistilahkan dengan pembiayaan *rahn* emas, dimana produk pembiayaan emas ini memiliki prosedur yang cepat dan mudah sehingga diharapkan dapat menarik minat

²⁵ Ibid.

anggota karena anggota menginginkan proses pembiayaan yang mudah dan dana yang cepat.

b. Harga

Harga yang terjangkau dan relatif murah juga menjadi daya tarik minat anggota. Di BMT NU cabang Lenteng ini penetapan harga yang di tawarkan yaitu sistem syariah dengan hanya membayar *ujroh*/ongkos titipan barang untuk setiap kelipatan Rp. 10.000 dari harga barang hanya dengan Rp. 6 rupiah setiap harinya. Biaya taksir ditanggung pemilik barang dan nilai pinjaman maksiman 80% dari harga barang.

c. Tempat

BMT NU cabang Lenteng dibangun di tempat yang sangat strategis, yaitu tepat di pusat kecamatan Lenteng dan berdekatan dengan pasar. Dengan lokasi yang strategis seperti itu tentunya juga mudah di temukan dan mudah dijangkau oleh anggota dan memudahkan konsumen memperoleh produk yang dibutuhkan.

d. Promosi

Promosi memperkenalkan produk gadai emas yang dijalankan oleh BMT NU cabang Lenteng dilakukan dengan cara mendatangi pedagang-pedagang dipasar kemudian melakukan sosialisasi kepada kelompok-kelompok tertentu seperti kelompok tani dan majelis-majelis keislaman seperti kolom, jamiyah muslimat dan organisasi seperti fatayat, ansor, IPNU IPPNU dan banum banum ke NU-an lainnya. Strategi promosi

seperti itu jelas memiliki lebih banyak peluang menarik minat anggota dengan cepat.