

## BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### A. Gambaran Obyek Penelitian

#### 1. Gambaran Umum BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara

##### a. Sejarah Singkat BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara

Koperasi serba usaha Lima Satu adalah koperasi yang menggunakan sistem syariah di kabupaten Jepara yang didirikan dan dipelopori oleh pengurus NU cabang Jepara. Bermula dari jiwa pemberdayaan ekonomi umat, maka pada 27 Mei 1998 didirikan koperasi yang diharapkan dapat menjadi wadah pemberdayaan masyarakat. Sesudah menjalankan berbagai tahapan baik rapat dari dalam pengurus, LPNU maupun NU, sehingga timbullah ide untuk mendirikan sebuah lembaga keuangan syariah yang benar-benar menerapkan kebijakan kelembagaan berlandaskan syariat Islam. Maka dibuatlah rencana persediaan terhadap dibangunnya lembaga keuangan tersebut, salah satunya dengan meminta restu kepada Rois Aam PBNU KH Mahfud. Maka pada 17 April 2011 berdirilah Unit Jasa Keuangan Syariah yang lebih dikenal dengan *Baitul Maal Wattamwil* (BMT) Lisa Sejahtera yang dibuka secara resmi oleh Bapak H. Hendro Martoyo selaku Bupati Jepara. Beberapa pejabat, pengurus NU, *entrepreneur* dan tokoh masyarakat ikut gabung selaku anggota atau membuka rekening.

BMT Lima Satu Jepara telah mempunyai 8 kantor cabang yang tersebar di daerah Kabupaten Jepara, diantaranya:

- 1) Cabang 01 : Jl. Pemuda No.51 (Gedung PCNU Lt. 1) Jepara
- 2) Cabang 02 : Jl. Pramuka (Komp. YPI HA) Bangsri Jepara.
- 3) Cabang 03 : Jl. Bugel Pecangaan (Samping Polsek) Bugel Jepara.

- 4) Cabang 04 : Jl. Mayong-Welahan (Belakang Pasar) Mayong.
  - 5) Cabang 05 : Jl. KH. Ahmad Dahlan (Kop. Madin) Karimunjawa.
  - 6) Cabang 06 : Jl. Sayid Abdullah Kemujan
  - 7) Cabang 07 : Jl. Raya Sreni Indah Nalumsari Jepara
  - 8) Cabang 08 : Pulau Parang Desa Karimunjawa
- b. Visi dan Misi BMT Lima Satu

KSPPS BMT Lima Satu sebagai salah satu lembaga keuangan yang berbasis syari'ah tentunya memiliki visi yang searah dan sesuai dengan nilai-nilai dalam Islam. Adapun yang menjadi visi daripada KSPPS BMT Lima Satu adalah *"Menjadi Lembaga Keuangan Syariah yang Amanah, Maslahah, Tangguh, serta Terdepan dalam Inovasi Produk dan Teknologi"*.

Guna mencapai apa yang menjadi visi dai KSPPS BMT Lima Satu yang ingin menjadi lembaga keuangan syariah yang menjunjung tinggi nilai-nilai Islam dengan mengedepankan sikap amanah dan masalah, maka misi yang dimiliki adalah sebagai berikut:

- 1) Menciptakan SDM yang dapat mengombinasikan kecerdasan intelektual, emosional, dan spiritual.
- 2) Memiliki tanggung jawab pada perkembangan *product* syariah.
- 3) Menegakkan semangat kerja yang berdasarkan nilai-nilai konseptual.
- 4) Menaikkan performa administrasi yang tertandingkan dan memajukan kemampuan lembaga dengan cara yang terbaik.
- 5) Menaikkan kualitas teknologi informasi yang bisa menjawab keperluan jaman.
- 6) Memberikan pelayanan terhadap anggota secara profesional dan kredibilitas.

- 7) Mendirikan pondasi ekonomi rakyat untuk keselamatan dan kemaslahatan umat.

## 2. Profil BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara

### a. Struktur Organisasi BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara

Guna tercapainya tujuan perusahaan secara efektif dan efisien butuh adanya susunan penyelenggaraan maka mampu menegaskan arah komunikasi, kekuasaan serta kewajiban yang mengharuskan adanya penyerasian dan kolaborasi antar semua pihak lembaga dalam menerima tindakan guna menciptakan ketentuan yang mendukung ke arah tujuan publik dari perusahaan. Adapun struktur organisasi BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara adalah sebagai berikut:

**Gambar 4.1**



### b. Produk Simpanan dan Pembiayaan di BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara

#### 1) Produk Penggalangan Dana

Produk tersebut yaitu salah satu persediaan untuk menjalankan bisnis agar BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara bisa meningkat dan meningkat, yang dilaksanakan dengan jelas, sukarelawan dan terintegrasi,

mengarah pada keuntungan berlandaskan kaidah syari'ah. Produk penggalangan dana ini ditawarkan kepada anggota berbentuk deposito dan tabungan.

Simpanan adalah permulaan investasi terhadap masyarakat yang hendak menjadi anggota, bisa berbentuk simpanan wajib dan simpanan pokok khusus. Sementara tabungan merupakan penawaran *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) Lima Satu sebagai produk bagi hasil yang diberikan ke anggota maupun tidak anggota.

Ini adalah produk simpanan di BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara:

- a) Si Rima (Simpanan Syariah Masyarakat Jepara) yaitu model tabungan yang bisa diambil kapan saja sesuai dengan keperluan dan anggota akan mendapatkan hadiah dari saldo rata-rata harian simpanannya setiap bulan.
- b) Si Hara (Simpanan Hari Raya) merupakan simpanan yang ditujukan untuk anggota yang menggunakan kebutuhannya menuju hari raya idul fitri, dengan bagi hasil yang lebih berfaedah. Adapun fasilitas dari jenis simpanan ini adalah:
  - (1) Bisa diambil 30 hari sebelum hari raya
  - (2) Mudah, dengan layanan antar jemput
  - (3) Tanpa biaya administrasi
  - (4) Simpanan wajib + simpanan pokok sebesar Rp 12.000,- setoran selanjutnya minimal Rp 5.000,-
  - (5) Mendapat bingkisan menarik menjelang hari raya.
- c) Si Mada (Simpanan Masa Depan) merupakan tabungan untuk meringankan anggota merealisasikan impian yang direncanakan, baik dalam membeli mobil, membangun rumah bahkan menyuruh anak-anaknya untuk bersekolah.

- d) Si Liwa (Simpanan Lembaga Siswa) yaitu produk layanan penyelenggaraan dana yang ditujukan kepada lembaga pendidikan dalam menyimpan dana tabungan siswa. Dengan pelayanan beasiswa dan hadiah tahun penghujung untuk institusi.
- e) Si Darma (Simpanan Dermawan Jepara) yaitu tabungan yang kapan saja bisa ditarik sesuai dengan kebutuhan. Keuntungan simpanan ini bakal didistribusikan kepada *Baitul Maal* yang akan disalurkan berikutnya kepada yang mempunyai hak dengan ketentuan syari'ah.
- f) Simpanan Syari'ah Askowanu adalah tabungan bersama koperasi anggota Askowanu, yang luwes serta bisa ditarik kapan saja sesuai kebutuhan, bisa melakukan penyetoran serta debit dari kantor koperasi Askowanu yang ada di Jepara.

Ketentuan simpanan Askowanu:

- (1) Foto kopi KTP
- (2) Simpanan pertama Rp 12.000,-
- (3) Simpanan selanjutnya minimal Rp 5.000,-
- (4) Tanpa potongan administrasi bulanan
- (5) Penutupan rekening sejumlah setoran pertama Rp 12.000,-

Manfaat simpanan Askowanu:

- (1) Transaksi tabungan dan debit bisa dilayani di semua kantor bertanda khusus di Jepara
- (2) Tidak ada anggaran mencetak buku tabungan
- (3) Tidak ada biaya operasional dan administrasi
- (4) Keuntungan bagi hasil dimasukkan ke tabungan saat akhir bulan.

## 2) Simpanan Berjangka (Deposito)

Simpanan berjangka, yang berarti jangka waktunya tepat dengan persetujuan antara anggota dan pihak BMT. Misal periode penarikan adalah satu bulan, tiga bulan, enam bulan, atau satu tahun. Apabila anggota mempunyai salah satu periode tersebut, misalnya tiga bulan, sehingga tiga bulan sebelumnya tabungan tidak bisa diambil. Di samping tempo yang dipastikan banyaknya uang di tabungan pun dipastikan.

## 3) Produk Penyaluran Dana

*Baitul Maal Wat Tamwil* menyerahkan banyaknya uang pinjaman kepada anggota terhadap sebuah bisnis tertentu dengan bagi hasil yang disetujui dan akan diberikan kembali dengan cara angsuran maupun dengan cara pengembalian sekaligus dalam tempo yang dipastikan yang telah disetujui pihak keduanya.

Jenis pembiayaan yang terdapat pada BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara:

- a) Pembiayaan *Qordlu Syar'i bi Syarti Rohni*, adalah perjanjian hutang atas ketentuan agunan yang dibenarkan oleh syari'at serta memiliki prinsip kuat dalam *kutubus salaf* (kitab kuning) dengan prosedur yang diarahkan para ulama'. Pada produk pembiayaan *qardlu syar'i bi syarti rahni* ini menggunakan akad *qardh* tetapi dengan syarat gadai, maksudnya si nasabah meminjam uang ke BMT LISA dengan syarat menggadaikan jaminan/agnan seperti BPKB sepeda motor, atau sertifikat tanah. Jangka waktu dan besarnya angsuran diputuskan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak. Apabila si nasabah sebelum jangka waktu pelunasan sudah melunasi pinjaman, maka bagi hasil yang diperoleh akan putus dan dibenarkan sesuai dengan ajaran Islam. Pada dasarnya

jenis pembiayaan qardh itu tidak diperkenankan menggunakan jaminan. Namun di sini, jaminan tersebut digunakan sebagai prinsip kehati-hatian.

- b) *Ba'i Bitsaman Ajil* adalah pembiayaan berdasarkan jual beli yang selanjutnya dicicil, berdasarkan hal tersebut BMT selaku penjual (*ba'i*) dan anggota sebagai pembeli (*mustari*), sehingga dilakukan persyaratan objek bermula dari pihak ketiga setelah dibeli serta sudah diambil oleh koperasi kemudian dijual kepada anggota sesuai dengan nilai yang telah disetujui. Jenis pembiayaan BBA ini termasuk pula yang sering banyak digunakan oleh anggota BMT LISA, karena persyaratannya yang mudah dan sistem administrasinya yang sederhana. Pembiayaan ini termasuk pembiayaan dalam jangka waktu yang tergolong pendek yaitu 3-10 bulan saja.

Persyaratan pembiayaan ini adalah:

- a) Fotokopi KTP dan KK yang masih aktif
- b) Fotokopi Surat Keterangan/SIUP bagi badan usaha
- c) Memberikan agunan beserta surat-suratnya
- d) Memenuhi formulir permohonan pembiayaan.

Proses pengajuan pembiayaan meliputi:

- a) Calon anggota pembiayaan mendaftarkan diri untuk mengajukan pembiayaan melalui *customer service* maupun *marketing*.
- b) *Customr service* membantu calon anggota pembiayaan untuk melengkapi formulir permohonan pembiayaan dan menyelesaikan persyaratan sebagai administrasi berupa:

- (1) Salinan Kartu Tanda Penduduk suami isteri
  - (2) Salinan KK
  - (3) Salinan BPKB dan STNK atau sertifikat tanah.
- c) Data calon anggota pembiayaan diserahkan pelayanan anggota kepada bagian penyurvei untuk dilakukannya survei terhadap calon anggota pembiayaan. Survei dilaksanakan agar bisa tahu kepatutan pembiayaan calon anggota, baik dari segi kualitatif diantaranya: perilaku, sifat, personalitas, serta tanggung jawab calon anggota serta dari segi kuantitatif, yaitu dengan perhitungan penghasilan dan biaya yang dijadikan tanggungan calon anggota pembiayaan untuk bisa tahu penghasilan bersih guna membayar cicilan.
- d) Menyerahkan berkas calon anggota pembiayaan beserta hasil survei bagian penyurvei terhadap petugas akun agar ditelaah apakah calon anggota berwenang mendapatkan pembiayaan atau tidak yang didiskusikan dengan panitia pembiayaan. Panitia pembiayaan terdiri dari pemasaran, analis pembiayaan, dan ketua pembiayaan.
- e) Jika ditunjukkan belum memadai, BMT LISA akan menyampaikan dengan tidak langsung tentang pembiayaan calon anggota yang belum bisa disetujui.
- f) Jika disetujui, lalu pihak BMT LISA menyampaikan ke calon anggota pembiayaan bahwasannya permohonan pembiayaan sudah disetujui yang terdapat syarat pembiayaan, keuntungan dan tanggungan yang wajib diberikan. Pemberitahuan diberitahukan lewat telepon atau dihampiri langsung oleh *marketing* yang sudah ditugaskan.

- g) Diteruskan dengan melaksanakan akad pembiayaan antara BMT LISA terhadap calon anggota pembiayaan kemudian lanjut ke pencairan yang dikeluarkan melalui buku rekening nasabah.<sup>1</sup>

### 3. Daftar Jumlah Anggota *Entrepreneur* Muslim yang Melakukan *Digital Marketing* pada BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara

Tabel 4.1

No	Nama Anggota	Jenis Transaksi	Jenis Usaha
1	Ariana Herawati	Simpanan Askowanu	Toko Pakaian
2	Izazi Luthfiyah	Simpanan Askowanu	<i>Online Shop</i>
3	Komariyah	Simpanan Askowanu	Toko Buah
4	Yulianita Khoirunnisa	Pembiayaan Qordlu Syar'i	Jilbab dan Outer <i>Online</i>
5	Adi Susanto	Pembiayaa Qordlu Syar'i	Konveksi Kolor

#### B. Deskripsi Data Penelitian

##### 1. Data Tentang Langkah-Langkah yang Harus Dilakukan Pelaku Usaha yang Menjadi Anggota BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara dalam Melakukan *Digital Marketing*

*Entrepreneurship* dan perdagangan syari'ah yaitu bagian aktivitas yang tergolong dalam persoalan mu'amalah, yakni persoalan yang berkaitan dengan persaudaraan horizontal antar manusia dan selalu akan menjadi tanggungan di akhirat nanti. Selain konsep berwirausaha dalam Islam, konsep yang harus dikenal

<sup>1</sup> Data dokumentasi BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara, pada tanggal 05 April 2021.

dalam bertransaksi halal yaitu sesuai dengan konsep syari'at Islam.

Survey yang peneliti lakukan dengan metode wawancara, menghasilkan informasi tentang usaha pada anggota BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara dalam melakukan *digital marketing* yang belum maksimal diantaranya:

Ariana Herawati yang mempunyai beberapa usaha *online* meliputi pakaian, cemilan, dan peralatan rumah tangga.

“Usaha saya di era *digital* belum bisa maksimal, karena memang belum sepenuhnya menjalankan sepenuhnya secara *online* dan masih banyak yang *offline*. Serta belum gabung di *ecommerce* seperti *shopee*, *tokopedia*, dan lain sebagainya. Untuk memaksimalkan usahanya yaitu dengan terus memasarkan produk yang dijual melalui *facebook*, *whatsapp*, dan juga memasarkan secara *offline*, sehingga masih bisa terus mendapatkan penghasilan yang cukup.”<sup>2</sup>

Hal ini sesuai dengan pendapat Izazi Luthfiah yang mempunyai usaha *online shop* yang sepenuhnya belum menjalankan usaha secara maksimal.

“Penjualan usaha saya lebih sering melalui *whatsapp* dan jarang di media sosial lain karena sudah mempunyai grup *reseller* jadi hanya *share* produk di grup dan *story whatsapp*.”<sup>3</sup>

*Narasumber* selanjutnya yaitu Komariyah yang mempunyai toko buah di daerah Nalumsari.

“Saya lebih sering jualan secara *offline* namun pernah mengiklankan lewat *facebook* di info seputar Nalumsari dan *story whatsapp*. Belum menjalankan usaha secara maksimal karena

---

<sup>2</sup> Ariana Herawati, Hasil wawancara anggota BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara, pada tanggal 21 April 2021, pukul 09.15 WIB.

<sup>3</sup> Izazi Luthfiah, Hasil wawancara anggota BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara, pada tanggal 21 April 2021, pukul 13.20 WIB.

kurangnya pemahaman dalam pengelolaan manajemen dalam bisnis *digital* dan strategi.”<sup>4</sup>

Senada dengan yang disampaikan oleh Yulianita Khoirunnisa sebagai narasumber yang mempunyai usaha jilbab dan *outer* secara *online*

“Usaha yang saya jalankan belum sepenuhnya maksimal. Sebenarnya punya banyak usaha, namun yang secara *online* yaitu jilbab dan *outer* dan sudah pernah mencoba memasukan produk di *shopee* tetapi memang baru sedikit pembelinya, pembelian terbanyak dari *whatsapp story*.”<sup>5</sup>

Hal ini sesuai dengan wawancara peneliti dengan Adi Susanto pemilik konveksi kolor.

“Saya menjalankan bisnis kurang dari satu tahun, namun sudah banyak yang beli meskipun hanya melalui *whatsapp* dan ada juga yang dijual di pasar. Saya juga baru bergabung di *ecommerce*, karena di era *digital* belum sepenuhnya menjalankan usaha secara maksimal dan kurangnya pemahaman teknologi informasi, kreativitas dan inovasi usaha”<sup>6</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, mayoritas anggota BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara sudah mempunyai usaha secara *online* namun belum sepenuhnya menjalankan usahanya dengan maksimal. Karena kebanyakan berjualan melalui *whatsapp* dan sedikit yang bergabung dalam *ecommerce*.

---

<sup>4</sup> Komariyah, Hasil wawancara anggota BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara, pada tanggal 21 April 2021, pukul 15.20 WIB.

<sup>5</sup> Yulianita Khoirunnisa, Hasil wawancara anggota BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara, pada tanggal 22 April 2021, pukul 10.45 WIB.

<sup>6</sup> Adi Susanto, Hasil Wawancara Dengan Anggota BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara, pada tanggal 22 April 2021, pukul 14.25 WIB.

## 2. Data Tentang Pengembangan *Entrepreneur* Muslim dalam Melakukan *Digital Marketing* pada Pelaku Usaha yang Menjadi Anggota BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara.

Kewirausahaan dapat dikembangkan dalam suatu lembaga, salah satu lembaga yang aktif yaitu BMT (*Baitul Maal Wat Tamwil*). Berwirausaha peran modal banyak yang dibutuhkan, supaya dapat berhasil. Dengan berdirinya BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara sebagai lembaga keuangan pelaksana dibutuhkan mampu berkontribusi dalam pengembangan sektor riil dan perencanaan pengurangan kemelaratan, angka pengangguran dan penambahan tempat kerja juga tingkat hidup masyarakat yang meningkat. Berikut ini hasil wawancara dengan anggota BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara terkait pengembangan *entrepreneur* muslim dalam melakukan *digital marketing*:

a. Ariana Herawati menjelaskan bahwa:

“Pelayanan yang diberikan BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara cukup baik dan sesuai syariah. Sedangkan untuk usaha *online* yang saya jalankan dalam melakukan pembayaran yaitu setelah barang sampai di tangan pembeli melalui COD, jadi pembeli sudah tahu barang yang dipesan kemudian pembeli baru bayar sesuai nominal yang ditentukan. Dengan cara seperti itu jadi sama-sama mendapatkan keuntungan dan pembeli mendapatkan kepuasan dengan pelayanan yang diberikan penjual. Usaha *online* yang saya kembangkan saat ini dengan memberikan pelayanan yang berkualitas. Mulai dari penjual yang *fast respon*, baik ketika pembeli bertanya mengenai produk yang dijual maupun mengajukan komplain. Selalu menggunakan akad sesuai syariah, jadi penjual dan pembeli sama-sama tidak merasa dirugikan. Sering melakukan promosi lewat media sosial, karena saat ini teknologi berkembang

semakin pesat dan banyak diminati banyak orang.”<sup>7</sup>

b. Izazi Luthfiah menjelaskan bahwa:

“Pelayanan yang diberikan BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara sangat baik dan transaksinya sesuai syariah. Untuk usaha *online* yang saya jalankan selalu menjual dengan produk *realpict* dan apa adanya serta amanah. Tidak ada unsur penipuan produk yang dijual soalnya tidak pernah menjual baju yang gambarnya sekedar referensi kalau barang yang datang tidak sesuai. Mempromosikan melalui grup *whatsapp*, *story whatsapp*, sama *facebook*. Hanya nyetok barang sedikit-sedikit slebihnya PO. Untuk sistem pembayarannya melalui transfer atau secara langsung sesuai dengan domisili pemesanan. Pengembangan yang saya lakukan pada usaha *online* yang saya jalankan yaitu dengan memanfaatkan media sosial dengan cara mempublikasikan dan mempromosikan produk kepada pengguna internet. Karena *social media* kini banyak memberikan kesedian fitur-fitur menarik untuk meningkatkan daya tarik pembeli. Misalnya *instagram* yang memberikan banyak fitur yang dapat dimanfaatkan para penggunanya mulai dari *GIF*, *sticker*, sehingga dapat mendukung usaha *online*.”<sup>8</sup>

c. Komariyah mengatakan bahwa:

“Pelayanan yang diberikan BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara cukup baik, ramah dan sesuai syariah. Untuk usaha buah yang

---

<sup>7</sup> Ariana Herawati, Hasil wawancara anggota BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara, pada tanggal 21 April 2021, pukul 09.15 WIB.

<sup>8</sup> Izazi Luthfiah, Hasil wawancara anggota BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara, pada tanggal 21 April 2021, pukul 13.20 WIB.

saya jalankan masih jualan di toko dan awalnya hanya dipromosikan melalui *facebook* di info seputar Nalumsari.. Pengembangan usaha yang saya lakukan saat ini dengan cara mempromosikan lewat *instagram*, dan sering memposting di *facebook*, maupun *story whatsapp*. Melayani COD dan pengantaran sampai rumah pembeli dengan gratis ongkir dekat maupun jauh serta memberikan diskon kepada pelanggan setiap pembelian banyak.”<sup>9</sup>

- d. Yulianita Khoirunnisa mengungkapkan bahwa:  
 “Pelayanan yang diberikan oleh BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara kepada anggotanya alhamdulillah semua sepertinya sudah sesuai syariah baik dari segi akad ketika meminjam dana maupun membuka rekening tabungan. Dalam mengembangkan usaha *online* yang saya jalankan, dengan membuat rencana yang matang sehingga akan membuat bisnis berjalan lebih efektif. Mengembangkan usaha *dalam melakukan digital marketing* yaitu dengan meminjam dana dari BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara untuk dapat menumbuhkan usaha saya. Dengan berjualan di *marketplace / ecommerce*, produk yang dijual mempunyai peluang yang besar untuk dikenal dan dibeli orang. Karena prosesnya mudah, aman, serta memiliki beragam opsi pembayaran. Dengan menjaga pelayanan produk akan menjadi nilai *plus* dari *customer*. Intinya kalau orang jualan itu memang di akad jual belinya. Bagaimana mempromosikan produk dengan baik dan benar, serta tidak perlu dilebih-lebihkan,

---

<sup>9</sup> Komariyah, Hasil wawancara anggota BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara, pada tanggal 21 April 2021, pukul 15.20 WIB.

memang apa adanya produk tersebut. Jadi, *customer* tidak akan pernah merasa dirugikan.”<sup>10</sup>

e. Adi Susanto menjelaskan bahwa:

“Pelayanan yang diberikan oleh BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara cukup baik dan sesuai syariah. Sehubungan dengan usaha kolor yang saya jalankan yang belum ada satu tahun, untuk pengembangan dalam melakukan *digital marketing* dengan cara menjual produk secara *online* dengan beberapa ketentuan seperti mendiskripsikan produk sesuai gambar, misal memberikan kriteria bahan, warna, ukuran maupun bentuknya yang bisa menyebabkan kesepakatan antara penjual dan pembeli. Pengembangan usaha yang dilakukan dengan mendaftarkan di *ecommerce* untuk memudahkan penjualan, karena kehidupan *digital* akan semakin canggih dan sangat mudah cara menggunakannya. Yang pasti akan memudahkan transaksi karena tidak perlu keluar rumah dan barang langsung diantar ke rumah si pembeli. Mudah melakukan transaksi pembayaran dan sekarang sangat mudah mengirim barang melalui J&T, JNE dan lain sebagainya.”<sup>11</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, beberapa anggota BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara berpendapat bahwa BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara sudah cukup baik dalam memberikan pelayanan terhadap anggotanya baik dalam pembiayaan maupun simpanan. Beberapa anggota dalam mengembangkan

---

<sup>10</sup> Yulianita Khoirunnisa, Hasil wawancara anggota BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara, pada tanggal 22 April 2021, pukul 10.45 WIB.

<sup>11</sup> Adi Susanto, Hasil wawancara anggota BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara, pada tanggal 22 April 2021, pukul 14.25 WIB.

usahanya dengan cara mendaftarkan usahanya di *ecommerce*, memberikan pelayanan yang berkualitas, memanfaatkan media sosial dengan cara mempublikasikan dan mempromosikan produknya, sehingga dapat menumbuhkan bisnisnya. Karena di era *digital* saat ini lumayan luas orang yang paham akan teknologi dan semakin canggih pula teknologi dimasa mendatang.

### C. Analisis Data Penelitian

#### 1. Analisis Data Tentang Langkah-Langkah yang Harus Dilakukan Pelaku Usaha yang Menjadi Anggota BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara dalam Melakukan *Digital Marketing*.

Perkembangan dan kemajuan teknologi informasi dan komunikasi (TIK) belakangan ini telah ditemui pada tiap-tiap segi aktivitas publik. Seperti halnya perkembangan teknologi komunikasi lainnya, internet telah memasuki beragam gaya aktivitas masyarakat. Hal tersebut timbul karena komunikasi merupakan salah satu keperluan dasar masyarakat.<sup>12</sup> Tetapi dalam hal ini, anggota BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara belum memaksimalkan usahanya dalam melakukan *digital marketing*.

Adapun langkah-langkah yang harus dilakukan oleh pelaku usaha yang menjadi anggota BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara dalam melakukan *digital marketing* untuk menciptakan sesuatu yang baru agar usahanya dapat maksimal sesuai dengan teori yang diungkapkan Hisrich dan Peter yakni memfokuskan empat aspek dasar pada seorang pengusaha:<sup>13</sup>

- a. *Entrepreneurship* mengimplikasikan proses pembuatan sesuatu baru.

Berkaitan dengan kepribadian seseorang, hendaknya anggota BMT Lima Satu Cabang

---

<sup>12</sup> Aan Ansori, "Digitalisasi Ekonomi Syariah," *Islamicconomic: Jurnal Ekonomi Keuangan Dan Bisnis Islam* 7, no. 1 (2016): 7.

<sup>13</sup> Rusydi Ananda & Rafida Tien, *Pengantar Kewirausahaan* (Medan: Perdana Publishing, 2016), 4-5.

Nalumsari harus menghiiasi dengan kemampuan yang positif dan inovatif serta ada keinginan yang kuat untuk memperlihatkan karakteristik selaku seorang muslim dalam sosok penampilan serta sikap dan tingkah lakunya yang mengarah hasil kepada buatan yang maksimal. Serta mampu membuat regulasi untuk memotivasi pengembangan *digital econoy* dalam bertransaksi syariah dengan memanfaatkan jaringan internet untuk transaksi elektronik guna memaksimalkan usahanya di era *digital economy*.

- b. Kewirausahaan memahami kesempatan dan upaya yang dilakukan guna mewujudkan sesuatu yang terkini.

Hal yang mendasari digitalisasi ekonomi syari'ah terdapat pada cara serta kaidah utama anjuran Islam dalam menjalankan transaksi secara syari'ah, karena semua urusan di dunia sudah diatur dalam al-Qur'an. Digitalisasi ekonomi syari'ah bersifat mutlak dan wajib mengikuti kemajuan teknologi informasi dan komunikasi yang semakin menyebar ke *gadget*, serta banyaknya fitur aplikasi bisnis yang direkomendasikan.

- c. *Entrepreneurship* memiliki resiko tertentu.

Merintis suatu usaha memerlukan adanya percaya diri, ambisi, serta manajemen dan strategi bisnis yang produktif. Tetapi apabila sudah mempunyai semua itu, tidak berarti akan terlepas dari resiko bisnis. Dalam kemajuan dan perjalanan bisnis, tentu akan menghadapi hambatan dan komplikasi, baik masalah besar maupun kecil. Kendala tersebut biasa dikenal sebagai resiko bisnis. Selain memperoleh keuntungan dalam berwirausaha, mempunyai bisnis berarti juga siap menerima resiko bisnis.

Resiko yang kemungkinan besar akan didapat dari anggota BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara yang mempunyai usaha *online* salah satunya adalah kerugian. Kerugian yang dapat dikarenakan oleh faktor yang banyak, mulai dari pengambilan

keputusan yang salah, perkiraan yang menyesatkan, manajemen yang buruk dan tidak profesional, kurangnya pengalaman dalam menjalankan usaha *online* yang terbatas, dan dapat dikarenakan oleh faktor dari luar seperti bencana alam, bahan baku yang susah ditemukan, ketertarikan konsumen menyusut, dan banyak lagi.

- d. *Entrepreneurship* melibatkan imbalan kepada *entrepreneur*.

Kelebihan *entrepreneur* yaitu mendapatkan lebih banyak kebebasan karena pengusaha bisa memastikan budaya kerja, jadwal, dan bahkan tata cara berpakaian untuk bisnisnya sendiri.

Imbalan yang didapat oleh anggota BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara yang menjalankan bisnis *online* berupa kepuasan dalam menjalani hidup. Pekerjaan yang mereka lakukan memberikan kenikmatan untuk merefleksikan pemenuhan kerja pribadi yang dimiliki.

## 2. Analisis Data Tentang Pengembangan *Entrepreneur* Muslim dalam Melakukan *Digital Marketing* pada Pelaku Usaha yang Menjadi Anggota BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara.

Ekonomi syari'ah mempunyai misi untuk mewujudkan kesetaraan kedudukan di kalangan umat manusia maka perlu ditegaskan keadilan terpenting dalam pemerataan penghasilan. Seluruh sifat peraturan yang diturunkan oleh Allah SWT ditujukan untuk mencapai kebaikan, kedamaian, keunggulan, serta menghapus kesalahan, penderitaan, dan kemudaratannya pada seluruh ciptaan-Nya.

Seorang *entrepreneur* harus memiliki keterampilan dasar berbisnis dan mampu menciptakan peluang pekerjaan. Jiwa *entrepreneurship* harus didukung dengan cara berpikir kreatif dan inovatif. Dalam pandangan Islam, seorang pengusaha muslim juga harus mempunyai kejujuran serta tanggung jawab terhadap orang lain. Maka dari itu pedagang menyerahkan objek pengganti apabila

ada barang yang rusak atau dengan terus terang memberitahu apabila barang yang diperdagangkan mempunyai kerusakan.

Bentuk pengembangan usaha yang dilakukan pelaku usaha yang menjadi anggota BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara dalam melakukan *digital marketing* sesuai dengan teori Strauss dan Frost adalah:<sup>14</sup>

a. *Situation Analysis* (Analisis Situasi)

Tahap pertama merupakan awal dari konsep bisnis dengan melakukan analisis kekuatan, peluang, kelemahan, serta ancaman bagi perusahaan. Analisis situasi yang digunakan adalah analisis SWOT yang merupakan identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini disarankan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman. Proses pengambilan keputusan yang diperlukan oleh pelaku usaha yang menjadi anggota BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara dengan mengembangkan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategi harus menganalisis faktor-faktor strategi perusahaan dalam kondisi yang ada yang dihadapi dunia bisnis.

b. *E-Marketing Planning Strategic* (Strategi Perencanaan E-Marketing)

Dalam hal ini terdapat langkah sederhana yang membantu pelaku usaha yang menjadi anggota BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara dalam mengevaluasi dan menganalisis peluang pasar, yaitu mengidentifikasi kebutuhan pelanggan tertentu yang akan dituju oleh perusahaan, menilai keuntungan yang berkaitan dengan kompetisi menilai sumber daya perusahaan untuk memberikan penawaran menilai kesiapan pasar akan teknologi, menentukan peluang secara konkret, menilai peluang daya tarik

---

<sup>14</sup> Risa Ratna Gumilang, "Implementasi Digital Marketing Terhadap Peningkatan Penjualan Hasil Home Industri," *Coopetition: Jurnal Ilmiah Manajemen* 10, no. 1 (2019): 11, <https://doi.org/10.32670/coopetition.v10i1.25>.

bagi pelanggan, strategi perencanaan *e-marketing* meliputi *segmentation*, *targetting*, *differentiation*, dan *positioning*.

c. *Objectives* (Tujuan)

Tujuan dalam *e-marketing* mencakup aspek tugas, kuantitas dan waktu. Tugas apa yang dicapai, kuantitas yang terukur, serta kapan. Sebagian besar *e-marketing* bertujuan untuk mencapai berbagai tujuan seperti berikut: meningkatkan pangsa pasar, meningkatkan jumlah komentar pada sebuah blog atau website, meningkatkan pendapatan penjualan, mengurangi biaya, mencapai tujuan merek, meningkatkan ukuran *database*, mencapai tujuan *customer relationship management*, memperbaiki manajemen rantai suplai.

d. *E-Marketing Strategy* (Strategi E-Marketing)

Strategi *e-marketing* mencakup strategi mengenai 4P dan hubungan manajemen untuk mencapai tujuan rencana mengenai *product*, *price*, *place*, dan *promotion*.

e. *Implementasi Plan* (Rencana Pelaksanaan)

Pada tahap ini pelaku usaha yang menjadi anggota BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara memutuskan bagaimana untuk mencapai tujuan melalui strategi yang efektif dan kreatif. Pemasar memlilih bauran pemasaran, strategi manajemen dan strategi lain untuk mencapai tujuan rencana dan kemudian menyusun rencana pelaksanaan

f. *Budget* (Anggaran)

Kunci dari perencanaan strategi adalah untuk mengidentifikasi hasil yang diharapkan dari suatu investasi. Selama pelaksanaan rencana, pemasar akan terus memantau pendapatan aktual dan biaya untuk melihat hasil yang telah dicapai. Untuk mendapatkan informasi anggaran yang dapat dipertanggungjawabkan, perlu dibuat perhitungan tentang perkiraan pendapatan, manfaat tidak berwujud, penghematan biaya, dan biaya *e-marketing*.

g. *Evaluation Plan* (Rencana Evaluasi).

Perencanaan *e-marketing* dilaksanakan, keberhasilannya tergantung pada evaluasi ini tergantung pada tujuan rencana. Untuk menentukan hasil pemasarannya, pelaku usaha dapat menggunakan *backlance scorecard* untuk mengukur kesuksesan dari program internet marketing dan apakah program internet marketing tersebut cocok sesuai dengan objektif dari perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas, pengembangan *entrepreneur* muslim pada pelaku usaha yang menjadi anggota BMT Lima Satu Cabang Nalumsari Jepara dalam melakukan *digital marketing* yaitu dengan melakukan tahap perencanaan *e-marketing* yaitu *Situation Analysis* (Analisis Situasi), *E-Marketing Planning Strategic* (Strategi Perencanaan *E-Marketing*, *Objectives* (Tujuan), *E-Marketing Strategy* (Strategi *E-Marketing*), *Implementasi Plan* (Rencana Pelaksanaan), *Budget* (Anggaran), *Evaluation Plan* (Rencana Evaluasi).