

## BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### A. Gambaran Umum BMT Mitra Muamalat Kudus

#### 1. Nama Instansi dan Alamat Instansi

##### a. Nama Instansi

Penelitian yang dilakukan oleh peneliti guna menyelesaikan tugas akhir adalah di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Mitra Muamalat Kudus.

##### b. Alamat Instansi

Lembaga keuangan mikro syariah yang bernama KSPPS BMT Mitra Muamalat Kudus beralamatkan di:

- 1) Kantor Pusat : Jl. HOS Cokroaminoto No 57 Kudus
- 2) Kantor Pelayanan Kas
  - a) Gebog : Jl. PR Sukun No 79 Besito Gebog Kudus
  - b) Kaliwungu : Jl. Kudus-Jepara KM 06 Mijen Kaliwungu Kudus
  - c) Undaan : Jl. Kudus-Purwodadi KM 7 Wates Undaan Kudus
  - d) Jekulo : Jl. Kudus-Pati (jalan masuk Pasar Jekulo) Jekulo Kudus

#### 2. Sejarah Berdirinya BMT Mitra Muamalat Kudus

Penduduk Kabupaten Kudus terkenal dengan kepribadiannya yang bersemangat. Mereka memiliki jiwa wirausaha yang kuat dalam menjalankan bisnis mereka. Namun, mayoritas bisnis muslim di Kudus tetap mengandalkan modal yang diperoleh melalui sistem ekonomi konvensional. Mereka saat ini tidak memiliki pilihan alternatif dan tidak bisa lepas dari sistem yang ada, yang oleh sebagian kalangan dianggap kurang sesuai dengan ketentuan syara. Akibatnya, berbagai kalangan dari generasi muda dan tua merasa terpanggil untuk bekerja sama melakukan upaya segera dan terkoordinasi untuk merintis pembangunan lembaga keuangan berdasarkan hukum syariah.

Alhamdulillah lembaga yang dikenal dengan Baitul Maal Wat Tamwil Mitra Muamalat ini berdiri sejak 1 Juli 1999 dan mulai beroperasi pada 5 Juli 1999. Usaha ini

bertujuan untuk memberikan alternatif bagi umat Islam pada umumnya, serta masyarakat Kudus pada khususnya, untuk melakukan bisnis dengan cara yang lebih sesuai dengan ketentuan ajaran agama Islam. BMT Mitra Muamalat Kudus didirikan atas dasar dua pertimbangan, yaitu pertimbangan ekonomis dan pertimbangan religius.

a. Pertimbangan Ekonomis

Pertimbangan ekonomis ini dikarenakan pada saat itu banyak perorangan, yayasan, masjid, dan lain sebagainya yang belum menyimpan dananya di bank, sementara itu disisi lain banyak sekali pemilik usaha mikro muslim yang kebingungan mencari pinjaman modal untuk mengembangkan usahanya, dan pada akhirnya mereka terjatuh dengan pinjaman dengan rentenir. Kehadiran BMT Mitra Muamalat diharapkan dapat menjembatani kerjasama yang saling menguntungkan antara pihak yang kelebihan dana namun tidak memiliki keahlian dalam mengelola dana dengan pihak yang lebih mahir mengelola dana namun tidak memiliki modal, sehingga terjadi distribusi yang menguntungkan dan sesuai Syar'i.

b. Pertimbangan Religius

Pertimbangan religius ini dikarenakan bahwa pada hakekatnya masyarakat Kudus adalah pemeluk agama Islam mayoritas yang terkenal sangat taat memegang prinsip-prinsip Syar'i dan juga memiliki jiwa dagang. Pada saat itu, dimana belum ada satupun bank syariah yang membuka kantor di Kudus, mereka tidak memiliki pilihan lain dalam melakukan transaksi bisnisnya dan mau tidak mau mengikuti sistem perbankan konvensional yang ada, yang menurut beberapa kalangan dinilai kurang memenuhi Syar'i. Selain itu BMT Mitra Muamalat diharapkan dapat menjadi lembaga modern dan efektif dalam menampung dan mentasyarufkan dana yang berasal dari zakat, infaq, dan shodaqoh.

**3. Tahap-Tahap Perkembangan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Mitra Muamalat Kudus**

a. Proses Pendirian BMT Mitra Muamalat Kudus

BMT Mitra Muamalat lahir atas inisiatif dari trio alumni Syariah Banking Institute (SBI) Yogyakarta yaitu Ibu Umi Munawaroh, Amd, Bapak Ariful Chusni, S.E dan

Bapak Ali Musyafak, Amd. Beliau bertiga kemudian mengkomunikasikan gagasan dan konsep BMT dengan sowan kepada para tokoh masyarakat di Kabupaten Kudus, diantaranya Almarhum KH. M. Munawar Cholil dan Drs. H. Chadziq sebagai representasi dari kaum ulama. Drs. HM Fakih, M.M dan H. Soedarmo, BA sebagai representasi dari tokoh birokrat serta H. Mochammad Hilmy sebagai representasi dari kalangan pengusaha. Alhamdulillah gagasan untuk mendirikan BMT mendapat dukungan penuh dari tokoh-tokoh tersebut hingga pada akhirnya dapat mengumpulkan 20 anggota dari berbagai kalangan sebagai pendiri awal, dengan modal awal sebesar Rp 15.000.000,00 (lima belas juta rupiah) yang berasal dari simpanan saham dari para pendiri.

b. Pemilihan Jenis Usaha dan Badan Hukum

Dikarenakan pada waktu itu belum ada regulasi yang mengatur secara khusus tentang lembaga keuangan mikro syariah, maka pada pendiri memutuskan untuk memilih bentuk badan hukum sebagai Koperasi Serba Usaha (KSU). Pada awal berdirinya KSU BMT Mitra Muamalat Kudus memiliki dua unit usaha yaitu Unit Usaha Pertokoan berupa Toko Konveksi Muna dan Unit Simpan Pinjam berupa BMT Mitra Muamalat yang berlokasi di Kompleks Pasar Kliwon Blok B No 42 dan 43. Dalam perkembangannya Unit Usaha Pertokoan, mengalami kemunduran karena memang terbatasnya sumber daya manusia yang menguasai tentang manajemen toko. Pada saat yang sama terjadi transisi pengelolaan BMT dari generasi pertama kepada pengelolaan generasi kedua. Akhirnya pada tahun 2000, generasi kedua pengelola BMT memutuskan untuk menutup unit usaha pertokoan dan fokus pada usaha simpan pinjam. Keputusan tersebut harus diambil sebab tantangan yang dihadapi saat itu untuk menembangkan BMT masih sangat berat, sehingga apabila konsentrasi terpecah dengan unit usaha pertokoan dikhawatirkan justru kedua unit usaha yang dimiliki tidak akan berkembang sama sekali.

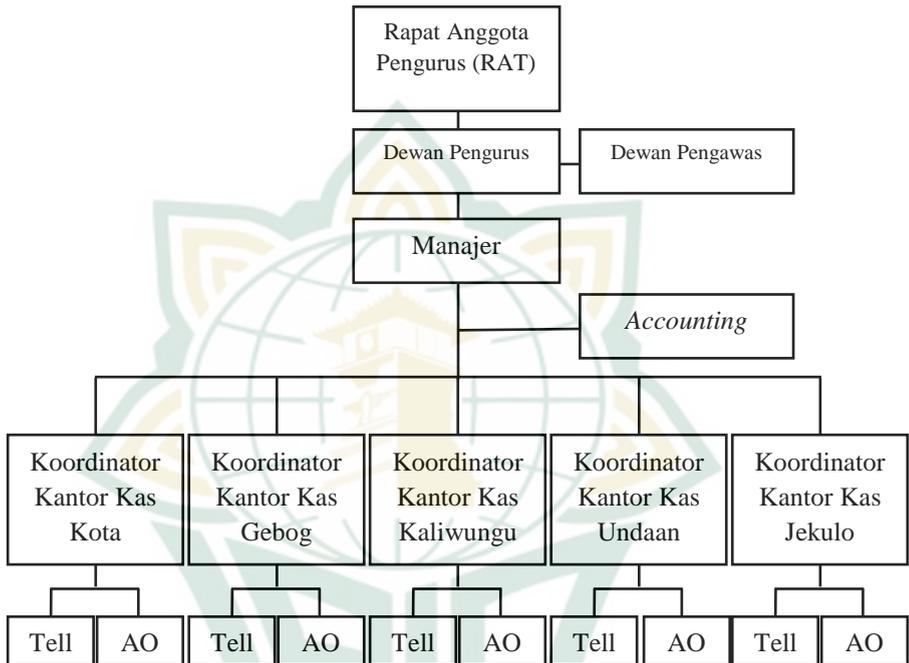
Disisi lain, seiring dengan semakin besarnya lembaga BMT diseluruh Indonesia, baik dilihat dari segi jumlah BMT maupun asset yang dikelola, Pemerintah akhirnya mengeluarkan regulasi khusus tentang lembaga keuangan mikro syariah yang dituangkan dalam Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 91/Kep/IV/KUKM/IX/2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah. Regulasi tersebut memberikan angin segar bagi para penggiat BMT, karena demikian BMT memiliki payung hukum tersendiri yang lebih sesuai dengan karakteristik operasional BMT. Oleh karena itu pada tahun 2008 KSU BMT Mitra Muamalat Kudus resmi berubah badan hukumnya menjadi KJKS BMT Mita Muamalat.

#### **4. Visi, Misi, Strategi, dan Sistem Operasional BMT Mitra Muamalat Kudus**

- a. Visi  
Menggalang Usaha Dunia Akhirat
- b. Misi
  - 1) Menggalang usaha mikro untuk tumbuh dan berkembang.
  - 2) Memberikan bantuan pinjaman modal dengan sistem yang berdasarkan syariah.
- c. Strategi
  - 1) Mengutamakan bantuan pada usaha mikro dan kecil.
  - 2) Memberikan pelayanan dengan persyaratan yang lebih mudah.
  - 3) Mendasarkan pada ketentuan ajaran agama Islam.
- d. Sistem Operasional  
Diselenggarakan dengan konsep syariah yaitu dengan sistem bagi hasil dan sistem jual beli.

## 5. Struktur Organisasi

Gambar 3.1  
Struktur Organisasi KSPPS BMT Mitra Muamalat Kudus



**Keterangan:**

- a. Dewan Pengurus KSPPS BMT Mitra Muamalat Kudus
  - 1) Ketua : Drs. H. Sugiri
  - 2) Bendahara : H. Muhammad Hilmi, S.E
  - 3) Sekretaris : Drs. HM. Fakhri, M.M
- b. Dewan Pengawas KSPPS BMT Mitra Muamalat Kudus
  - 1) Pengawas 1 : H. Zaenuri Islam
  - 2) Pengawas 2 : H. Sumaji Abdul Lathib
  - 3) Pengawas 3 : H. Dudarmo
  - 4)
- c. Pengelola KSPPS BMT Mitra Muamalat Kudus
  - 1) Manajer : Arief Subekan, S.E
  - 2) Kantor Pusat Sebagai Kantor Pelayanan Kas Kota
    - a) Koordinator Kantor Kas : Umi Mustain

- b) AO (*Account Officer*) : Muhammad Zufan,  
S.E
  - c) *Teller* : Oktasari Yogayanti  
Noor Amalia
  - d) *Office Boy* : Khofifurohman  
Taufan  
Moh. Syukron
- 3) Kantor Cabang Gebog
    - a) Koordinator Kantor Kas : Adra Setiawan, S.E
    - b) AO (*Account Officer*) : Ahmad Supriyanto
    - c) *Teller* : Yusrul Hana Tzani
  - 4) Kantor Cabang Kaliwungu
    - a) Koordinator Kantor Kas : Rosyidah, S. Ag
    - b) AO (*Account Officer*) : Moh. Noor Rofiq
    - c) *Teller* : Qurrota A'yun
  - 5) Kantor Cabang Undaan
    - a) Koordinator Kantor Kas : Muhammad  
Mustain
    - b) AO (*Account Officer*) : Iwan Setiawan
    - c) *Teller* : Virta Ratna Sari
  - 6) Kantor Cabang Jekulo
    - a) Koordinator Kantor Kas : Supriyono
    - b) AO (*Account Officer*) : Suharjo
    - c) *Teller* : Siti Dwi Rochmiati

## 6. Produk dan Jasa BMT Mitra Muamalat Kudus

### a. Produk Simpanan

#### 1) Simpanan Amanah

- a) Simpanan Amanah merupakan simpanan yang dihimpun dari masyarakat yang mana penyetoran serta pengambilan simpanan dapat dilakukan sewaktu-waktu.
- b) Minimal Rp 20.000,00 (dua puluh ribu rupiah) untuk setoran awal.
- c) Perhitungan bagi hasil adalah rata-rata dari saldo harian kemudian bagi hasil yang diperoleh akan otomatis dikreditkan ke dalam rekening simpanan Amanah.
- d) Proses penyetoran serta penarikan simpanan dapat dilakukan di kantor BMT Mitra Muamalat

maupun di rumah nasabah (antar-jemput oleh karyawan BMT Mitra Muamalat).

2) Simpanan *Mudharabah*

- a) Simpanan *Mudharabah* merupakan simpanan yang dihimpun dari masyarakat dimana simpanan ini bersifat simpanan berjangka yang penarikannya hanya bisa dilakukan pada waktu tertentu sesuai dengan perjanjian di awal.
- b) Minimal setoran Rp 1.000.000,00 (satu juta rupiah).
- c) Proporsi bagi hasil sebagai berikut:

Tabel 4.1

Proporsi Bagi Hasil

Jangka Waktu	Nisbah	Konversi Ke Persen
6 Bulan	30 : 70	Setara dengan 8% pertahun
12 Bulan	35 : 65	Setara dengan 10% pertahun

- d) Bagi hasil dapat diambil langsung setiap bulan ataupun dikreditkan ke rekening simpanan Amanah.
  - e) Dapat digunakan sebagai jaminan/ agunan pinjaman di BMT Mitra Muamalat Kudus.
- 3) Simpanan Si Berkah Gold

Si Berkah Gold merupakan simpanan dana berjangka yang penyeterannya dilakukan secara rutin dengan nominal tertentu. Produk simpanan Si Berkah Gold ini menggunakan prinsip/ akad *mudharabah*, yaitu simpanan dana yang diamanahkan oleh peserta kepada BMT Mitra Muamalat. Kemudian dana tersebut disalurkan kepada anggota (masyarakat) dalam bentuk pembiayaan yang telah memenuhi prinsip syariah. Sebagian keuntungan yang telah didapatkan oleh BMT akan diberikan kepada peserta dalam bentuk bagi hasil dan hadiah tambahan berupa koin emas.

- a) Ketentuan program dari simpanan Si Berkah Gold
  - (1) Pelaksanaannya berkelompok.
  - (2) Setiap kelompok terdiri dari 100 orang peserta.
  - (3) Setiap peserta diwajibkan menyetorkan simpanan selama 20 bulan berturut-turut sebesar Rp 200.000,00 (dua ratus ribu rupiah) setiap bulannya dan simpanan tersebut akan dikembalikan dengan total simpanan sebesar Rp 4.000.000,00 (empat juta rupiah) ditambah dengan bagi hasil setiap bulan pada bulan ke 21.
  - (4) Sebagai bentuk rasa terima kasih kepada anggota kelompok BMT Mitra Muamalat Kudus memberikan hadiah-hadiah yang akan diundi kepada anggota kelompok bersangkutan berupa:
    - 1 (satu) keping emas murni seberat 10 gram
    - 1 (satu) keping emas murni seberat 5 gram
    - 4 (empat) keping emas murni seberat 2 gram
    - 4 (empat) keping emas murni seberat 1 gram
- b) Nilai Lebih dan Manfaat Produk Simpanan Si Berkah Gold:
  - (1) Mendorong terjalannya kerjasama ekonomi yang sesuai dengan syariah Islam.
  - (2) Menyimpan dana akan lebih bermanfaat dan aman.
  - (3) Mendapatkan bagi hasil setiap bulan.
  - (4) Memperoleh hadiah yang penuh berkah sekaligus berinvestasi (dalam bentuk emas).
  - (5) Mendapatkan prioritas pembiayaan dari BMT Mitra Muamalat Kudus.
- 4) Program Tabungan Pelajar Muslim  
Program Tabungan Pelajar Muslim (PTPM) merupakan suatu program kerjasama antara BMT Mitra Muamalat dengan sekolah-sekolah, dimana pihak sekolah mengkoodinir tabungan dari siswanya, kemudian BMT mengelola dana tersebut dengan sistem proporsi bagi hasil.

- a) Manfaat dan Nilai Lebih
- (1) Siswa akan terbiasa menabung sejak dini, sehingga dapat dimanfaatkan untuk menutup biaya-biaya sekolah disaat yang diperlukan.
  - (2) BMT Mitra Muamalat Kudus menyediakan fasilitas antar jemput pada saat penyetoran/ penarikan tabungan.
  - (3) BMT Mitra Muamalat Kudus akan memberikan beasiswa kepada sekolah yang bersangkutan apabila setoran tabungan minimal perbulan  $\geq$  Rp 500,000,00.
- b) Ketentuan Program
- (1) Setoran tabungan dilakukan secara periodik selama 1 (satu) tahun ajaran yakni setiap 1 minggu sekali atau 2 minggu sekali ataupun 1 bulan sekali tergantung dari kondisi dan kebijakan sekolah.
  - (2) Penarikan tabungan dilakukan pada akhir tahun ajaran.
  - (3) Bagi hasil tabungan akan diberikan tiap akhir bulan, yakni berdasarkan saldo rata-rata harian sesuai nisbah yang ditentukan BMT dan otomatis dikreditkan langsung ke rekening tabungan.
  - (4) Beasiswa diberikan setiap akhir semester sesuai dengan interval setoran tabungan per bulan.
  - (5) Apabila karena terjadi sesuatu hal dan penarikan tabungan dilakukan sebelum akhir tahun ajaran, maka beasiswa yang diberikan hanya sampai bulan dimana dana tersebut ditarik.

## c) Interval Beasiswa

Tabel 4.2  
Interval Beasiswa

Setoran Tabungan Per Bulan	Beasiswa Per Tahun
Rp 500.000 s/d Rp 3.000.000	Rp 300.000
Rp 3.000.000 s/d Rp 5.000.000	Rp 600.000
Lebih dari Rp 5.000.000	Rp 900.000

## b. Produk Pembiayaan

1) Modal Kerja/ *Musyarakah*

Pembiayaan *Musyarakah* merupakan pembiayaan yang diberikan oleh BMT Mitra Muamalat untuk membiayai sebagian dari modal usaha nasabah. Modal ini dimanfaatkan oleh nasabah dan akan dikembalikan sesuai jangka waktu yang telah disepakati diawal serta atas keuntungan uang yang diperoleh disepakati ketentuan pembagiannya antara nasabah dan BMT Mitra Muamalat.

2) Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan *Murabahah* merupakan pembiayaan yang diberikan oleh BMT Mitra Muamalat untuk pembelian suatu barang atau jasa nasabah. Nasabah akan membayar tangguh beserta margin yang disepakati sampai batas waktu yang telah ditentukan.

3) Pembiayaan Angsuran/ *Bai Bitsaman Ajil*

Pembiayaan Angsuran merupakan pembiayaan yang diberikan oleh BMT Mitra Muamalat untuk pembelian suatu barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Akad yang digunakan adalah akad jual beli antara nasabah dan BMT Mitra Muamalat. Nasabah akan membayar harga beserta margin yang telah disepakati sebelumnya kepada BMT Mitra Muamalat dengan cara mengangsur sampai waktu yang ditentukan.

Syarat Memperoleh Pembiayaan dari BMT:

- a) Anggota wajib memiliki rekening simpanan di BMT Mitra Muamalat.
- b) Anggota harus mempunyai sifat tanggung jawab, jujur, dan terbuka.
- c) Anggota telah memiliki usaha produktif (pengusaha, petani, peternak, dan lain-lain) dan/ atau telah memiliki sumber penghasilan yang jelas (PNS (Pegawai Negeri Sipil), karyawan swasta).
- d) Menyerahkan jaminan/ agunan yang mana sebagai pengikat serta penguat rasa tanggung jawab dari nasabah terhadap pinjaman yang diberikan.<sup>1</sup>

## B. Data Penelitian

### 1. Praktik Pemberian Hadiah Pada Produk Simpanan Si Berkah Gold di BMT Mitra Muamalat Kudus

Berdasarkan wawancara dengan 3 karyawan di BMT Mitra Muamalat Kudus yaitu Bapak Adra Setiawan, Bapak Ahmad Supriyanto, Ibu Yusril Hana Tzani diperoleh data mengenai praktik pemberian hadiah dalam penghimpunan dana simpanan Si Berkah Gold di BMT Mitra Muamalat Kudus.

Praktik program pemberian hadiah di BMT Mitra Muamalat Kudus sudah berlangsung sejak lama yaitu sejak berdirinya BMT Mitra Muamalat Kudus seperti yang sudah dijelaskan Bapak Adra Setiawan selaku Koordinator Pelayanan Kas di BMT Mitra Muamalat Kudus, bahwa program hadiah ini adalah sebagai hadiah promosi dan hadiah atas simpanan dana nasabah. Simpanan Si Berkah Gold ini merupakan simpanan dana berjangka berhadiah. Jangka waktu penyetoran dana simpanan dilakukan selama 20 bulan. Simpanan Si Berkah Gold menggunakan akad *mudharabah mutlaqah* yaitu dana simpanan nasabah tidak boleh ditarik sewaktu-waktu, simpanan akan dikembalikan kepada anggota

---

<sup>1</sup> Hasil Dokumentasi Berupa Arsip dari BMT Mitra Muamalat Kudus, 28 Agustus 2021, Pukul 14.00 WIB.

pada bulan ke-21. Pemberian hadiah akan dilakukan secara undian. Hadiah yang ditawarkan adalah kepingan emas.<sup>2</sup>

Bapak Ahmad Supriyanto selaku *Account Officer* di BMT Mitra Muamalat Kudus menerangkan hal yang sama bahwa dalam pelaksanaan program simpanan Si Berkah Gold adalah berkelompok. Setiap kelompok memiliki 100 anggota. Besaran simpanan yang harus disetorkan yaitu sebesar Rp 200.000,00 (dua ratus ribu) setiap bulannya. Setoran ini harus dilakukan selama 20 bulan berturut-turut. Simpanan tersebut akan dikembalikan secara utuh kepada anggota pada bulan ke-21 yaitu sebesar Rp 4.000.000,00 (empat juta rupiah) Setiap anggota akan mempunyai kesempatan untuk mengikuti undian berhadiah. Hadiah yang ditawarkan adalah kepingan emas. Setiap pengundian terdapat 10 orang calon pemenang.<sup>3</sup>

Mekanisme atau proses pengundian hadiah di BMT Mitra Muamalat Kudus sebagaimana yang diungkapkan oleh Ibu Yusril Hana Tzani selaku *Teller*. Ibu Hana menjelaskan bahwa hadiah yang ditawarkan oleh BMT Mitra Muamalat adalah kepingan emas murni. Besaran emas yang ditawarkan adalah 1 keping emas murni seberat 10 gram, 1 keping emas murni seberat 5 gram, 4 keping emas murni seberat 2 gram, dan 4 keping emas murni seberat 1 gram. Hadiah tersebut diperuntukkan kepada 10 orang pemenang. Pemberian hadiah dilakukan dengan cara diundi. Adapun pemberian hadiah secara undian dilaksanakan dalam 20 bulan sekali yang biasanya dilakukan bersamaan dengan acara-acara penting kantor BMT Mitra Muamalat Kudus, seperti santunan anak yatim dan peringatan Maulid Nabi Muhammad SAW. Hadiah undian ini diikuti oleh semua pengurus BMT Mitra Muamalat Kudus mulai dari dewan pengurus, dewan pengawas, pengelola dan karyawan dan beberapa anggota dari seluruh kantor cabang BMT Mitra Muamalat Kudus. Dalam pengundian Si Berkah Gold, kantor pusat dan kantor cabang

---

<sup>2</sup> Adra Setiawan, Wawancara oleh Penulis, 28 Agustus 2021, Pukul 09.46 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.

<sup>3</sup> Ahmad Supriyanto, Wawancara oleh Penulis, 28 Agustus 2021, Pukul 12.30 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.

BMT Mitra Muamalat Kudus akan mengirimkan perwakilan dari anggota simpanan.<sup>4</sup>

Syarat dan ketentuan praktik pemberian hadiah secara undian yang disampaikan oleh Ibu Yusril Hana Tzani selaku *Telleri* adalah anggota mendaftar ke BMT Mitra Muamalat Kudus dengan membuka simpanan Si Berkah Gold dan menabung sebesar Rp 200.000,00 (dua ratus ribu rupiah). Peserta wajib menyetorkan simpanan selama 20 bulan berturut-turut. Saldo yang mengendap didalam simpanan harus sebesar Rp 4.000.000,00 (empat juta rupiah). Jika sudah mencapai saldo pengendapan maka akan mendapat satu kupon. Saldo pengendapan tersebut harus bertahan sampai waktu pengundian. Untuk penentuan nomor undian dilakukan secara urut dari anggota pertama dan seterusnya dan nomor undian itu tidak diberikan kepada anggota akan tetapi akan dikoordinir oleh BMT.<sup>5</sup>

Sumber dana hadiah pada praktik program pemberian hadiah dijelaskan oleh Bapak Adra Setiawan selaku Koordinator Pelayanan Kas di BMT Mitra Muamalat Kudus. Sumber dana berasal dari dana simpanan Si Berkah Gold yang dikelola oleh BMT, kemudian dari pengelolaan tersebut dimanfaatkan atau digunakan oleh BMT yang kemudian disalurkan kepada anggota dalam bentuk pembiayaan yang memnuhi prinsip syariah. Selanjutnya dari pembiayaan tersebut BMT akan memperoleh keuntungan. Sehingga keuntungan tersebut merupakan pendapatan yang dipakai dalam pemberian hadiah. Meskipun demikian, hal tersebut tidak akan mengurangi saldo simpanan anggota sedikitpun.<sup>6</sup>

## **2. Penerapan Strategi Pemasaran Pada Produk Simpanan Si Berkah Gold di BMT Mitra Muamalat Kudus.**

Berdasarkan wawancara dengan 3 karyawan di BMT Mitra Muamalat Kudus yaitu Bapak Adra Setiawan, Bapak Ahmad Supriyanto, Ibu Yusril Hana Tzani diperoleh data

---

<sup>4</sup> Yusril Hana Tzani, Wawancara oleh Penulis, 28 Agustus 2021, Pukul 10.30 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.

<sup>5</sup> Yusril Hana Tzani, Wawancara oleh Penulis, 28 Agustus 2021, Pukul 10.30 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.

<sup>6</sup> Adra Setiawan, Wawancara oleh Penulis, 28 Agustus 2021, Pukul 09. 46 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.

mengenai strategi pemasaran yang diterapkan oleh BMT Mitra Muamalat Kudus dalam memasarkan simpanan Si Berkah Gold.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Ahmad Supriyanto selaku *Account Officer* di BMT Mitra Muamalat Kudus, Bapak Ahmad menerangkan bahwa langkah pertama memasarkan produk simpanan Si Berkah Gold adalah mengenali pasar. Dengan mengenali pasar maka dapat menemukan pelanggan potensial, mengetahui keinginan dan kebutuhan mereka. Untuk menganalisis dan membangun rencana pemasaran suatu produk, BMT mengenali terlebih dahulu menetapkan apa dan siapa yang akan menjadi target pasar. BMT membagi pasar berdasarkan wilayah tempat tinggal anggota dan usia anggota. Pembagian wilayah yang dilakukan oleh BMT yaitu wilayah Mlati, Jekulo, Undaan, Kaliwungu, dan Gebog. Dan menetapkan anggota yang diperbolehkan untuk mengikuti Si Berkah Gold harus sudah memiliki identitas diri (KTP atau SIM). Setelah segmen pelanggan teridentifikasi, langkah selanjutnya adalah menentukan mana yang merupakan tujuan/target untuk dikelola. Target pasar produk simpanan Si Berkah Gold pada BMT Mitra Muamalat tidak menetapkan target khusus. Bisa dikatakan bahwa BMT dapat melayani semua segmen pasar, yaitu semua lapisan masyarakat, baik dari kalangan atas, kalangan menengah, maupun menengah ke bawah. Langkah terakhir adalah menciptakan kesan yang baik di hati nasabahnya BMT memposisikan dirinya dengan menonjolkan citra produk terutama produk simpanan Si Berkah Gold ini yang berhadiah dan memberikan pelayanan yang baik dan ramah.<sup>7</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Adra Setiawan selaku Koordinator Pelayanan Kas di BMT Mitra Muamalat Kudus. Bapak Adra menerangkan bahwa dalam memasarkan simpanan Si Berkah Gold BMT Mitra Muamalat menerapkan bauran pemasaran dengan konsep 4P yaitu:<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> Ahmad Supriyanto, Wawancara oleh Penulis, 28 Agustus 2021, Pukul 12.30 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.

<sup>8</sup> Adra Setiawan, Wawancara oleh Penulis, 28 Agustus 2021, Pukul 09. 46 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.

### 1. *Product* (Produk)

Bapak Ahmad Supriyanto menerangkan bahwa BMT Mitra Muamalat Kudus memiliki berbagai macam produk simpanan yaitu Simpanan Si Berkah Gold, Simpanan Mudharabah, Program Tabungan Pelajar Muslim, dan Simpanan Amanah. BMT Mitra Muamalat dalam strategi produk Si Berkah Gold menawarkan hadiah. Simpanan Si Berkah Gold ini merupakan simpanan dana berjangka yang penyetorannya harus rutin dilakukan selama 20 bulan berturut-turut. Program simpanan ini menggunakan *mudharabah*, dimana dana yang telah disetorkan tidak dapat ditarik atau diambil sewaktu-waktu. Setiap bulannya peserta akan mendapatkan bagi hasil yang akan diberikan di akhir periode. Praktik pemberian hadiah pada produk simpanan Si Berkah Gold pada BMT Mitra Muamalah dilakukan dengan cara undian. Peserta yang tidak mendapat hadiah undian mendapatkan bagi hasil setiap bulannya.<sup>9</sup>

Ibu Yusril Hana Tzani menerangkan bahwa produk BMT Mitra Muamalat Kudus terdiri dari produk simpanan dan produk pembiayaan. Produk simpanan terdiri dari simpanan Amanah, Simpanan Si Berkah Gold, Simpanan *Mudharabah*, dan simpanan Program Tabungan Pelajar Muslim (PTPM). Produk pembiayaan terdiri pembiayaan modal kerja/*mudharabah*, pembiayaan *murabahah*, pembiayaan angsuran. yang memiliki strategi pemasaran tersendiri agar masyarakat berminat menjadi anggota. Setiap produk di BMT mempunyai strategi tersendiri dalam memasarkannya.<sup>10</sup>

### 2. *Price* (Harga)

Ibu Yusril Hana Tzani menerangkan bahwa BMT Mitra Muamalat Kudus berusaha memahami keinginan masyarakat yang menginginkan dana mereka disimpan dengan aman, memberikan keuntungan dari dana yang disimpan dan sekaligus memperoleh hadiah yang penuh

---

<sup>9</sup> Ahmad Supriyanto, Wawancara oleh Penulis, 28 Agustus 2021, Pukul 12.30 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.

<sup>10</sup> Yusril Hana Tzani, Wawancara oleh Penulis, 28 Agustus 2021, Pukul 10.30 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.

berkah. Strategi harga BMT Mitra Muamalat Kudus dalam memasarkan produk simpanan Si Berkah Gold ini adalah bagi hasil dengan menggunakan akad *mudharabah mutlaqah* dan memberikan hadiah undian. Pemberian hadiah langsung produk simpanan Si Berkah Gold dalam pembagian bagi hasil menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*. Strategi lainnya adalah tidak ada biaya administrasi pembukaan rekening simpanan dan biaya administrasi bulanan. Nasabah hanya diwajibkan membayar setoran wajib selama 20 bulan sebesar Rp 200.000,00 (dua ratus ribu rupiah). Dan dana tersebut akan dikembalikan kepada nasabah sebesar Rp 4.000.000,00 (empat juta rupiah) pada bulan ke-21.<sup>11</sup>

### 3. *Place* (Lokasi)

Strategi lokasi/ tempat yang diterapkan oleh BMT Mitra Muamalat sesuai dengan keterangan Bapak Adra Setiawan adalah memilih tempat yang tepat mampu menaikkan volume penjualan produk. BMT Mitra Muamalat Kudus saat ini berkantor pusat di Jl. HOS Cokroaminoto No 57 Kudus dan sudah memiliki banyak cabang yang tersebar di wilayah Kudus meliputi kantor pelayanan kas Gebog yang beralamatkan di Jl. PR Sukun No 79 Besito Gebog Kudus, kantor pelayanan kas Undaan yang beralamatkan di Jl. Kudus- Purwodadi KM 7 Wates Undaan, kantor pelayanan kas Kaliwungu yang beralamatkan di Jl Kudus-Jepara KM Mijen Kaliwungu Kudus, dan kantor pelayanan kas Jekulo yang beralamatkan di Jl. Kudus-Pati (jalan masuk Pasar Jekulo) Jekulo Kudus. Dengan lokasi BMT yang cukup strategis dan mudah dijangkau oleh nasabah diharapkan dapat menambah calon nasabah lebih banyak lagi.<sup>12</sup>

### 4. *Promotion* (Promosi)

Bapak Ahmad Supriyanto menerangkan bahwa promosi merupakan upaya untuk mengenalkan sekaligus menawarkan kepada masyarakat luas agar berminat

<sup>11</sup> Yusril Hana Tzani, Wawancara oleh Penulis, 28 Agustus 2021, Pukul 10.30 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.

<sup>12</sup> Adra Setiawan, Wawancara oleh Penulis, 28 Agustus 2021, Pukul 09. 46 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.

membeli, menggunakan, atau menikmati pada produk yang ditawarkan. BMT Mitra Muamalat Kudus dalam upaya memasarkan simpanan Si Berkah Gold adalah dengan menggunakan periklanan, penjualan perseorangan, dan publisitas. Dalam hal periklanan BMT Mitra Muamalat memberikan anggota brosur dan kalender. Promosi dengan penjualan perseorangan yaitu dengan menjelaskan kepada nasabah secara langsung tentang produk simpanan Si Berkah Gold dan promosi dari mulut ke mulut. Publisitas adalah menyelenggarakan kegiatan amal seperti santunan anak yatim piatu.<sup>13</sup>

### C. Analisis Data Penelitian

#### 1. Praktik Pemberian Hadiah Pada Produk Simpanan Si Berkah Gold di BMT Mitra Muamalat Kudus

*Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) adalah lembaga keuangan yang tugas utamanya menghimpun dana dari masyarakat umum dalam bentuk deposito dan simpanan kemudian menyalurkannya dalam bentuk pembiayaan dengan prinsip syariah.<sup>14</sup> Dalam upaya menghimpun dana dari masyarakat, BMT Mitra Muamalat Kudus mengeluarkan salah satu produk simpanan yaitu simpanan Si Berkah Gold yang menawarkan hadiah dan bagi hasil. Hadiah diberikan secara undian dan secara langsung. Pemberian hadiah secara undian diberikan kepada anggota yang telah memenuhi kewajibannya dalam menyetorkan simpanan selama 20 bulan. Pemberian hadiah langsung produk simpanan Si Berkah Gold dalam pembagian bagi hasil menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*, dimana bagi hasil dibagikan secara langsung berupa uang yang akan otomatis masuk ke dalam rekening nasabah setiap bulannya.

*Mudharabah mutlaqah* adalah kerjasama antara dua pihak yaitu pemilik dana dan pengelola dana yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh jenis usaha,

---

<sup>13</sup> Ahmad Supriyanto, Wawancara oleh Penulis, 28 Agustus 2021, Pukul 12.30 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.

<sup>14</sup> Muhammad Kurniawan, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah (Teori dan Aplikasi)* (Indramayu: CV Adanu Abimata, 2021), 173-174.

jangka waktu, atau lokasi usaha.<sup>15</sup> Dalam situasi ini, BMT Mitra Muamalat sebagai pengelola dana memiliki kendali penuh atas bagaimana dana tersebut digunakan atau dikelola untuk mendapatkan keuntungan. Dan konsekuensinya apabila dana tersebut dikelola oleh pihak lain (BMT Mitra Muamalat) dan mendapat keuntungan, maka seluruh keuntungan menjadi milik pihak lain (BMT Mitra Muamalat). BMT boleh memberikan hadiah pada anggota simpanan Si Berkah Gold. Praktik pemberian hadiah harus dilakukan secara benar, jujur, serta transparan. Hal tersebut dilakukan agar BMT mendapatkan anggota memperoleh kepercayaan masyarakat. Dalam memberikan hadiah, BMT juga harus memenuhi rukun dan syarat hadiah.

Rukun dan syarat hadiah terdiri dari pemberi (*wahib*), penerima (*wawhublah*), objek yang diberikan (*wabhub*), dan akad (*ijab* dan *qabul*).<sup>16</sup> Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti ditemukan bahwa pihak pemberi hadiah adalah BMT Mitra Muamalat Kudus, pihak penerima hadiah adalah anggota simpanan Si Berkah Gold, adanya barang yang dihadiahkan yaitu kepingan emas murni, dan terdapat *ijab* dan *qabul* dari kedua belah pihak yaitu pihak BMT Mitra Muamalat dan anggota simpanan Si Berkah Gold. Dalam hal ini, apabila dilihat dari rukun dan syarat hadiah telah sesuai.

Dalam Fatwa DSN MUI Nomor 86/XII/DSN-MUI/2012 tentang Hadiah Dalam Penghimpunan Dana Lembaga Keuangan Syariah menerangkan bahwa lembaga keuangan syariah boleh menawarkan dan/atau memberikan hadiah dalam rangka promosi produk penghimpunan dana dengan mengikuti ketentuan-ketentuan yang terdapat didalamnya.<sup>17</sup> Di BMT Mitra Muamalat Kudus praktik pemberian hadiah ini bertujuan untuk strategi pemasaran dan promosi produk. Selain itu tujuan dari BMT Mitra Muamalat

---

<sup>15</sup> Ikit, *Akuntansi Penghimpunan Dana Bank Syariah* (Yogyakarta: Depublish, 2015), 70.

<sup>16</sup> Muhammad Nadrattuzaman Hosen, "Tinjauan Hukum Fikih Terhadap Hadiah Tabungan dan Giro dari Bank Syariah", *Jurnal Al-Qalam*, Vo. 30 No. 1 (2013).

<sup>17</sup> Fatwa DSN-MUI Nomor 86/DSN-MUI/XII/2012 Tentang Hadiah dalam Penghimpunan Dana Lembaga Keuangan Syariah.

Kudus dalam program pemberian hadiah ini adalah sebagai bentuk terimakasih kepada anggota karena telah menyimpan dananya di BMT. Maka dari itu BMT memberikan hadiah kepada anggota dengan syarat dan ketentuan yang sudah ditetapkan sehingga hal tersebut bukanlah suatu hal yang dilarang karena nasabah juga tidak ada yang dirugikan, dalam saldo simpanan nasabah juga tidak berkurang sedikitpun bahkan bertambah karena mendapatkan bonus dari BMT sehingga nasabah merasa senang dan loyal terhadap BMT. Syarat dan ketentuan yang ditetapkan oleh BMT adalah anggota harus menjadi anggota simpanan Si Berkah Gold dan anggota harus mempunyai saldo yang mengendap sebesar Rp 4.000.000,00 (empat juta rupiah) sampai pada waktunya pengundian.

Hadiah yang ditawarkan oleh BMT Mitra Muamalat adalah berupa barang yaitu kepingan emas murni. Sumber dana untuk pembelian hadiah kepingan emas berasal dari pendapatan BMT, dimana pendapatan tersebut berasal dari pengelolaan dana simpanan anggota Si Berkah Gold yang digunakan untuk pembiayaan, kemudian dari pembiayaan tersebut BMT akan memperoleh keuntungan. Jadi, dana yang digunakan untuk pembelian hadiah berasal dari pendapatan yang diperoleh dari keuntungan pembiayaan. Pelaksanaan pemberian hadiah undian di BMT Mitra Muamalat dihadiri langsung oleh semua pengurus BMT, karyawan, dan perwakilan dari anggota simpanan Si Berkah Gold, sehingga hal tersebut tidak berpotensi adanya praktik-praktik yang dilarang seperti *maysir*, *gharar*, dan *riba*.

### **3. Penerapan Strategi Pemasaran Pada Produk Simpanan Si Berkah Gold di BMT Mitra Muamalat Kudus.**

Strategi pemasaran mempunyai peran yang sangat penting untuk keberhasilan suatu usaha perusahaan umumnya dan khususnya dibidang pemasaran. Pentingnya pemasaran dilakukan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu produk dan jasa. Pemasaran juga dilakukan dalam rangka menghadapi pesaing yang dari waktu ke waktu semakin meningkat. Dalam menghadapi persaingan, BMT Mitra Muamalat yang memiliki produk simpanan Si Berkah Gold dituntut untuk melakukan proses pemasaran

yang baik agar dapat menarik minat masyarakat untuk menjadi anggota. Pemasaran yang diterapkan haruslah menerapkan suatu strategi yang tepat dalam rangka menarik minat masyarakat untuk menjadi anggota dan mempertahankan anggota yang ada.<sup>18</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan 3 karyawan di BMT Mitra Muamalat Kudus yaitu Bapak Adra Setiwan, Bapak Ahmad Supriyanto, Ibu Yusril Hana Tzani dapat diketahui bahwa strategi pemasaran yang diterapkan oleh BMT adalah menggunakan bauran pemasaran 4P yaitu:

a. *Product* (Produk)

Dalam memasarkan suatu produk terdapat dua kemungkinan yaitu produk mendapatkan respon yang positif dari pasar atau produk mengalami kegagalan. Untuk mengantisipasi kegagalan yang mungkin terjadi, maka produk yang diluncurkan perlu menerapkan strategi-strategi tertentu. BMT Mitra Muamalat berusaha memberikan produk dan layanan yang dibutuhkan oleh masyarakat.

Berdasarkan data penelitian yang peneliti peroleh dari BMT Mitra Muamalat Kudus produk yang ditawarkan terdiri dari produk simpanan dan produk pembiayaan. Produk simpanan terdiri dari simpanan Amanah, simpanan Si Berkah Gold, simpanan *Mudharabah*, simpanan Program Tabungan Pelajar Muslim (PTPM). Produk pembiayaan terdiri pembiayaan modal kerja/*mudharabah*, pembiayaan *murabahah*, pembiayaan angsuran.<sup>19</sup> Dengan banyaknya produk tersebut dapat menarik minat masyarakat karena masyarakat dapat leluasa memilih produk mana yang akan digunakan sesuai dengan kebutuhannya. Penerapan strategi pemasaran produk pada Si Berkah Gold adalah dengan menampilkan keunggulan produk tersebut sehingga dapat memenuhi pasar sasaran, dengan keunggulan tersebut. Ada beberapa keunggulan dari Si

---

<sup>18</sup> Muhammad Syafiq Rofi, "Strategi Pemasaran Produk *Mudharabah* di BMT Mitra Ummat Al-Amanah Kecamatan Sirampong, Brebes", *Jurnal Abdida*, Vol. 1 No. 5 (2020).

<sup>19</sup> Yusril Hana Tzani, Wawancara oleh Penulis, 28 Agustus 2021, Pukul 10.30 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.

Berkah Gold dibandingkan dengan BMT lainnya yaitu bebas biaya administrasi pembukaan rekening simpanan, bebas biaya administrasi bulanan, menawarkan hadiah berupa kepingan emas murni. Produk Si Berkah Gold yang ditawarkan oleh BMT Mitra Muamalat dirasa sudah mampu bersaing dengan BMT lainnya di Kota Kudus. Hal ini dilihat dari jumlah anggota Si Berkah Gold dari tahun 2019-2021 adalah 400 anggota.

Berdasarkan pemaparan diatas, peneliti menyimpulkan bahwa strategi produk yang ditawarkan oleh BMT Mitra Muamalat Kudus yaitu dengan menampilkan keunggulan-keunggulan yang dimiliki produk yang ditawarkan kepada anggota dan banyaknya variasi produk yang ditawarkan dapat menarik minat masyarakat untuk menjadi anggota di BMT Mitra Muamalat Kudus.

b. *Price* (Harga)

Strategi penetapan harga sangat penting untuk menyampaikan nilai kepada pelanggan dan mempengaruhi citra produk dan keputusan pembelian. Penerapan strategi pemasaran Si Berkah Gold di BMT Mitra Muamalat dari segi harga adalah berupa bagi hasil dengan menggunakan akad *mudharabah mutlaqah* dan memberikan hadiah undian. Pemberian hadiah langsung produk simpanan Si Berkah Gold dalam pembagian bagi hasil menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*, dimana bagi hasil dibagikan secara langsung berupa uang yang akan otomatis masuk ke dalam rekening nasabah setiap bulannya. Penetapan harga pada simpanan Si Berkah Gold di BMT Mitra Muamalat Kudus adalah tidak ada biaya administrasi pembukaan rekening simpanan dan tidak ada biaya administrasi bulanan. Anggota simpanan Si Berkah Gold hanya menyetorkan simpanan Rp 200.000,00 (dua ratus ribu) selama 20 bulan berturut-turut. Simpanan ini nantinya akan dikembalikan kepada anggota secara utuh dikarenakan tidak ada biaya administrasi apapun.

c. *Place* (Tempat)

BMT Mitra Muamalat Kudus dalam pemilihan tempat tentu saja tidak boleh sembarangan karena tempat merupakan strategi yang utama. Menurut peneliti, lokasi

tempat semua kantor cabang BMT Mitra Muamalat Kudus berada di tempat yang cukup strategis yaitu dekat dengan pusat kegiatan ekonomi dan mudah dijangkau oleh masyarakat dengan berbagai alasan meliputi tempat tersebut dapat dilihat dengan jelas, dekat dengan jalan raya, dan adanya sarana transportasi umum. Dengan strategi tempat yang strategis ini masyarakat akan lebih mudah tertarik dan juga bergabung menjadi anggota.

Dari pengamatan yang dilakukan oleh peneliti, kantor BMT Mitra Muamalat Kudus didesain secara bagus, luas, bersih, nyaman serta dilengkapi dengan kipas angin, AC, komputer, Wi-Fi dan printer. Tentu saja hal ini sangat mendukung operasional yang berjalan di BMT Mitra Muamalat. Sebab dengan adanya fasilitas seperti AC dan kipas angin akan membuat anggota yang datang ke kantor merasa aman dan nyaman. Apalagi ditambah dengan kelengkapan komputer, Wi-Fi dan printer yang akan membantu karyawan dalam melayani anggota dengan lebih cepat dan optimal. Dengan memberikan pelayanan yang cepat dan optimal tentu akan memberikan kepuasan kepada anggota. Selain itu, lokasi parkir yang dimiliki oleh BMT Mitra Muamalat relatif aman dan luas sehingga memudahkan akses bagi para karyawan dan anggota untuk menaruh kendaraan dengan rasa aman ketika meninggalkan kendaraanya. Dengan keadaan kantor yang bersih dan luas, akan memunculkan rasa nyaman dari anggota dan calon anggota.

d. *Promotion* (Promosi)

Produk telah dikembangkan, harga telah ditetapkan, dan lokasi telah ditetapkan, yang menunjukkan bahwa produk tersebut telah siap untuk ditawarkan kepada masyarakat. Supaya suatu produk dapat dinikmati oleh masyarakat, masyarakat tentu saja harus mengetahui keberadaan, manfaat, harga, ketersediaan, serta keunggulan produk dibandingkan barang pesaing. Sarana promosi adalah pendekatan terbaik untuk menginformasikan kepada masyarakat, sehingga pilihan

terakhir adalah BMT harus mengiklankan produk sejauh mungkin kepada konsumen.<sup>20</sup>

Dalam mempromosikan produk simpanan Si Berkah Gold, BMT Mitra Muamalat Kudus menggunakan promosi periklanan (*advertising*), penjualan pribadi (*personal selling*), dan publisitas.<sup>21</sup> Promosi periklanan dilakukan dengan memberikan brosur masyarakat yang datang ke kantor. BMT Mitra Muamalat Kudus menampilkan brosur yang menarik agar calon nasabah tertarik membacanya dan akhirnya membeli produk tersebut. Di dalam brosur tersebut terdapat penjelasan, prosedur, manfaat dan hadiah yang ditawarkan dari produk simpanan Si Berkah Gold. BMT Mitra Muamalat juga memberikan kalender kepada anggota setiap awal tahun baru, kalender ini didesain sedemikian rupa yang didalamnya terdapat produk produk dari BMT agar masyarakat tertarik untuk menggunakan produk tersebut. Untuk periklanan, BMT Mitra Muamalat belum memaksimalkan promosi menggunakan media cetak maupun elektronik karena masih terfokus pada brosur. Selanjutnya, penjualan pribadi (*personal selling*) yaitu dengan memberikan pengetahuan atau informasi mengenai produk simpanan Si Berkah Gold kepada calon peserta secara langsung dan melakukan promosi dari mulut ke mulut. Promosi penjualan pribadi dilakukan karena cara ini cukup efektif dan tanpa mengeluarkan biaya. Kemudian, promosi yang dilakukan oleh BMT Mitra Muamalat adalah dengan publisitas yaitu dengan menyelenggarakan kegiatan amal yakni santunan kepada anak yatim. Dengan mengadakan kegiatan amal, BMT Mitra Muamalat Kudus mempromosikan produk-produk yang dimiliki kepada masyarakat luas agar tertarik menjadi anggota.

---

<sup>20</sup> Siti Kalimah dan Nur Fadilah, *Marketing Syariah Hubungan Antara Agama dan Ekonomi* (Banyuwangi: LPPM Institut Agama Islam Ibrahimy Genteng, 2017), 18-19.

<sup>21</sup> Ahmad Supriyanto, Wawancara oleh Penulis, 28 Agustus 2021, Pukul 12.30 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.