

BAB III

GAMBARAN UMUM BMT MITRA HASANAH GENUK SEMARANG

A. Sejarah Bmt Mitra Hasanah Genuk Semarang

Melihat kondisi umum masyarakat dari sisi Ekonomi belum dapat terpenuhi dengan baik padahal dari potensi yang dimiliki oleh masyarakat yang apabila dikelola dengan baik oleh sistem kebersamaan, maka akan dapat meningkatkan ekonomi mereka. Dengan masalah yang ada maka dirintislah BMT Mitra Hasanah Genuk Semarang untuk memenuhi kebutuhan mereka.

Pentingnya usaha Pembangunan kelembagaan ekonomi merupakan syarat bagi demokratisasi ekonomi jika BMT MITRA HASANAH dapat berkembang menjadi badan usaha yang kuat maka BMT MITRA HASANAH diharapkan mampu menggerakkan perekonomian yang berbasis pada ekonomi kerakyatan.

Memandang persoalan demokratisasi ekonomi dengan perberdayaan ekonomi umat adalah hal yang signifikan. Dengan kata lain merupakan pandangan yang bermakna dilihat pada relevansi berikut :

Fenomena kemiskinan, keterbelakangan, kebodohan yang melanda masyarakat Indonesia yang notabennya sebagian besar umat muslim, merupakan dampak negatif yang berkepanjangan dari sistem kolonial yang tidak adil. Sepanjang sejarah kolonial yang tidak adil kaum bumiputra ditindas habis, khususnya umat Islam, berbeda perlakuannya terhadap warga keturunan asing maupun umat non

Islam. Sehingga sampai kini dampak buruk tersebut terasa dan sungguh berat untuk melepaskannya.

Satu obsesi yang senantiasa kita perjuangkan adalah ketika dakwah marak, kualitas sumber daya insani kuat dan kehidupan sosial, ekonomi, politik umat Islam kuat sehingga memberikan berkah kepada bangsa dan negara. Dengan kata lain yang ingin diwujudkan adalah Islam sebagai rahmatan lil 'alamin dan BMT MITRA HASANAH ikut memikul tanggung jawab ini. Untuk itu BMT MITRA HASANAH semestinya proaktif dalam pengembangan kehidupan masyarakat dan pembangunan sosial ekonomi umat secara menyeluruh.

BMT MITRA HASANAH merupakan koperasi PRIMER yang beranggotakan dari para pedagang, pekerja, nelayan maupun masyarakat umum diharapkan melaksanakan tugas dan mengemban tanggung jawab untuk menjadikan kekuatan ekonomi yang efektif, mempunyai program yang teruji dan jelas serta mempunyai mitra kerja luas yang merupakan satu jaringan yang kokoh. Perkuatan dan Pengembangan BMT MITRA HASANAH diupayakan secara swadaya dan mandiri tetapi tidak menutup kemungkinan adanya kerjasama dengan pemerintah melalui instansi terkait, BUMN, badan usaha swasta, ormas Islam, LSM bahkan funding dari luar negeri.

Dalam hal masyarakat akan mendirikan koperasi, maka ada beberapa aturan dan prosedur yang harus dilaksanakan. Secara aturan dapat kita definisikan bahwa Peraturan Menteri Negara Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah Republik Indonesia Nomer : 01/Per/M.KUKM/2006 mengatur tentang Petunjuk Pelaksanaan

Pembentukan, Pengesahan Akta Pendirian Dan Perubahan Anggaran Dasar Koperasi.

Dalam hal pembentukan koperasi ini sekumpulan orang-orang yang membuat koperasi wajib memahami pengertian, nilai dan prinsip-prinsip koperasi. Dalam membuat atau membentuk koperasi, paling tidak kita harus memahami beberapa syarat yaitu sebagai berikut :

1. Koperasi primer dibentuk dan didirikan oleh sekurang-kurangnya (20) dua puluh orang yang mempunyai kegiatan dan kepentingan ekonomi yang sama.
2. Koperasi sekunder dibentuk dan didirikan oleh sekurang-kurangnya (3) tiga badan hukum Koperasi.
3. Pendiri koperasi primer adalah warga negara Indonesia, cakap secara hukum dan mampu melakukan perbuatan hukum.
4. Pendiri koperasi sekunder adalah pengurus koperasi primer yang diberi kuasa dari masing-masing koperasi primer untuk menghadiri rapat pembentukan koperasi sekunder.
5. Usaha yang akan dilaksanakan oleh koperasi harus layak secara ekonomi, dikelola secara efisien dan mampu memberikan manfaat ekonomi yang nyata bagi anggota.
6. Modal sendiri harus cukup tersedia untuk mendukung kegiatan usaha yang akan dilaksanakan oleh koperasi.
7. Pengawasan adalah dari perangkat organisasi Koperasi yang bertugas mengawasi dan memberikan nasihat kepada pengurus.
8. Memiliki tenaga terampil dan mampu untuk mengelola koperasi.

Dari peraturan-peraturan pendirian koperasi diatas BMT harus lebih mengembangkan usahanya pada sektor keuangan, yakni simpan pinjam. Usaha ini seperti usaha perbankan yakni menghimpun dana anggota dan calon anggota (nasabah) serta menyalurkannya kepada sektor ekonomi yang halal dan menguntungkan. Namun demikian, terbuka luas bagi BMT untuk mengembangkan lahan bisnisnya pada sektor riil maupun sektor keuangan lain yang dilarang dilakukan oleh lembaga keuangan bank. Karena BMT bukan bank maka tidak tunduk pada aturan perbankan.⁵⁶

BMT Mitra Hasanah sebagai lembaga dengan jaringan nasabah yang ada di Kecamatan Genuk dan sekitarnya perlu untuk menunjukkan eksistensinya dalam menggerakkan perekonomian rakyat secara optimal. Sesuai dengan akta pendirian koperasi Mitra Hasanah Nomor : BH. 180.03 / 506 yang bertujuan memperkembangan kesejahteraan anggota koperasi pada khususnya dan kemajuan daerah umumnya dalam rangka menggalang terlaksananya masyarakat adil dan makmur berdasarkan pancasila dan Undang-undang Dasar 1945 maka di dirikanlah BMT Mitra Hasanah. BMT Mitra Hasanah berdiri pada hari senin 28 juli 2003 dan didirikan oleh Muhammad Ajib, H. Muhammad Nasir, Alis Asikin, S. Ag, Ahmad Setyohadi, Supriyadi, SE, Mastur Hasyim dan Mat Saleh,

BMT Mitra Hasanah adalah Koperasi Jasa Keuangan Syariah yang telah memberikan layanan jasa keuangan sejak tahun 2003 Berkantor pusat di Jl Wolter Monginsidi No.39 Genuk Semarang dan

⁵⁶ Muhammad Ridwan, 2004, *Manajemen BMT*, (Yogyakarta: UII Press), h.51

mempunyai 2 kantor cabang yang berada di komplek Pasar Genuk No 18 Semarang dan Jl. Meteseh – Rowosari No 02 Tembalang Semarang. Dengan Badan Hukum No.180.08/506 Tanggal 28-07-2003.

B. Visi-Misi dan filosofi dasar perjuangan BMT Mitra Hasanah Semarang

a. Visi perjuangan

Meningkatkan kualitas ibadah umat sehingga mampu berperan sebagai kholifah Allah dimuka bumi dalam memakmurkan kehidupan umat.

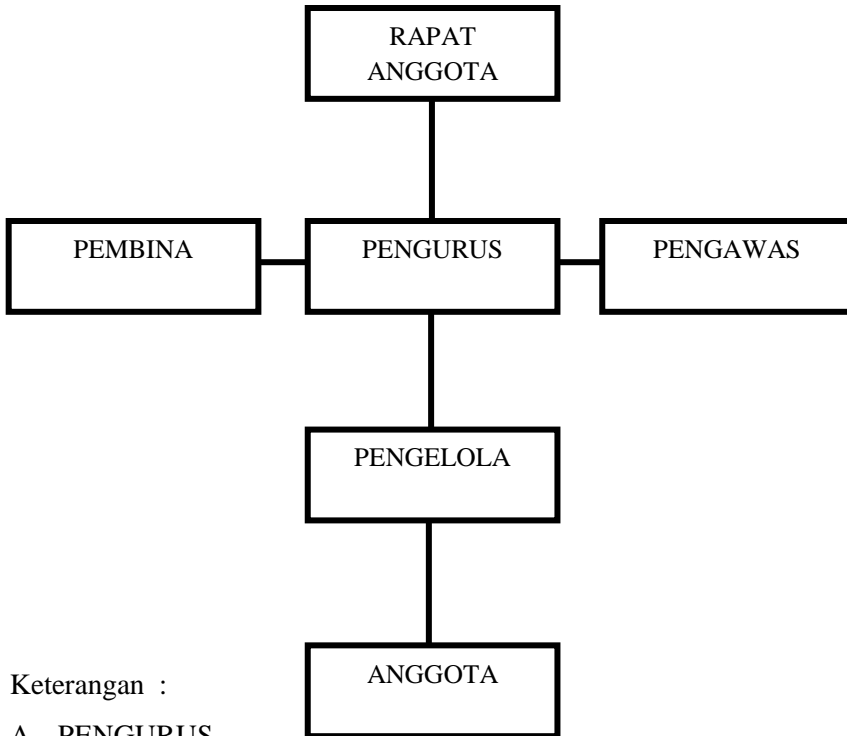
b. Misi perjuangan

Membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian yang berkeadilan dan kemakmuran yang mendapatkan ridlo dari Allah SWT yang berlandaskan dengan pola syariah.

C. Struktur Organisasi BMT Mitra Hasanah Semarang

Gambar. 3. 1

Struktur Organisasi BMT Mitra Hasanah Genuk Semarang



A. PENGURUS

Pengurus BMT Mitra Hasanah Semarang bertugas sebagai pengurus pusat dan mengurus segala sistem yang diterapkan, selain juga ada beberapa pengurus pusat yang ditugaskan menjadi pimpinan di BMT cabang.

1. Ketua : Achmad Setyohadi

Memimpin, mengkoordinir, dan mengelola BMT Mitra Hasanah Semarang. Membantu dan mengadakan koordinasi dengan pembina dan pengawas. Mewakili Pembina terhadap tugas-tugas yang diberikan dan apabila Pembina berhalangan. Selain itu juga sebagai penanggung jawab umum seluruh kegiatan BMT Mitra Hasanah Semarang. Bertanggung jawab kepada anggota.

2. Wakil ketua : Arif Mutohar

Membantu Ketua dalam memimpin dan mengelola BMT Mitra Hasanah Semarang. Mewakili Ketua apabila berhalangan. Bertanggung jawab kepada Ketua. Bertanggung jawab atas keberadaan anggota BMT Mitra Hasanah Semarang.

3. Sekretaris : Nur Suud

Membantu Ketua dan Wakil Ketua dalam memimpin dan mengelola BMT Mitra Hasanah Semarang. Melaksanakan tugas administrasi atau kesekretariatan. Mengelola dan merawat inventaris kesekretariatan serta penginventarisannya. Mewakili Ketua dan Wakil Ketua apabila berhalangan. Bertanggung jawab kepada Ketua.

4. Wakil sekretaris : Alis Asikin Membantu Sekretaris dalam menjalankan tugas administrasi kesekretariatan dan mengelola, merawat serta inventaris kesekretariatan. Bertanggung jawab kepada Ketua.

5. Bendahara I : Ima Erlyan Melakukan SPJ kepada BMT Mitra Hasanah Semarang dan melakukan sirkulasi keuangan BMT Mitra Hasanah

B. PENGAWAS

Pengawas bertugas mengawasi segala kegiatan yang ada di BMT Mitra Hasanah agar sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Nama-nama pengawas tersebut antara lain :

1. Ali Khoiron
2. Cholid Zainuddin
3. Kartini

C. PEMBINA

Membina kegiatan BMT Mitra Hasanah agar tidak keluar dari aturan koperasi yang berlaku dalam hal ini sebagai pembina adalah Dinas Koperasi kota Semarang.

D. PENGELOLA BMT

Yakni mengelola semua sistem yang ada di BMT Mitra Hasanah selain juga bertugas menciptakan ide dan gagasan baru yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas dari produk yang ada, diantaranya adalah :

1. Supriyadi, SE
2. Muhammad Ajib

E. KARYAWAN

Melaksanakan segala tugas dan tanggung jawab karyawan berdasarkan *job description* nya masing-masing, nama-nama karyawannya adalah :

1. Tutik Afuah
2. Nur Suud, S.Ag
3. Ayu Febriana Lestari, SE
4. Richaul Wardah. A. Md
5. Arif Mutohar
6. Cahyo Adi Saputro
7. Cholid Zainuddin, A. Md
8. Ima Erlan
9. Chairul Anam
10. Sukron Makmun
11. Muhammad Al Khafid
12. Ahmad Mudamir Rochim

D. Produk-Produk BMT Mitra Hasanah

BMT Mitra Hasanah memiliki 6 (enam) produk simpanan, yaitu :

1. Si Rela (Simpanan Sukarela Lancar)

Si Rela adalah Simpanan Sukarela Anggota dengan Akad Mudharobah yang dirancang untuk pengaturan arus kas pribadi, usaha maupun investasi. Aplikasi simpanan Si Rela adalah pencatatannya dengan computer dan nasabah jika menabung atau mengambil langsung datang ke kantor BMT Mitra Hasanah.

2. Syi'ah (Simpanan Syari'ah)

Syi'ah adalah Simpanan Sukarela anggota dengan Akad Mudharobah yang dirancang untuk pengaturan arus kas pribadi, usaha maupun investasi. Aplikasi simpanan Syi'ah adalah pencatatannya secara manual dan jika nasabah menabung atau

ingin mengambil uang tidak perlu ke BMT Mitra Hasanah tetapi bisa melalui staf marketing yang setiap hari di lapangan.

3. Si Arafah (Simpanan Haji)

Si Arafah adalah Simpanan yang ditujukan bagi umat islam yang berminat untuk melaksanakan ibadah haji secara terencana sesuai dengan kemampuan dan jangka waktu yang dikehendaki. Aplikasi simpanan Si Arafah adalah menabung untuk keperluan berangkat haji dan hanya dapat diambil untuk keperluan haji.

4. Si Suqur (Simpanan Qurban)

Si Suqur adalah simpanan yang mengkhususkan untuk persiapan Qurban setiap tahun dengan proses cepat, dijamin aman dan layanan sesuai syariah dengan nisbah bagi hasil 37,5% : 62,5%. Aplikasi simpanan Si Suqur adalah simpanan yang diperuntukkan untuk melakukan Qurban dan simpanan ini bisa diambil satu bulan sebelum hari raya Idul Adha tanggal 10 Dzul Hijjah.

5. Saja'ah (Simpanan Berjangka Mudharabah)

Saja'ah adalah Simpanan untuk anggota yang dirancang sebagai sarana investasi jangka panjang yang aman. Simpanan ini menggunakan akad mudharabah berjangka dimana anggota dapat menentukan jangka waktu yang dikehendaki dan atas investasi ini anggota berhak atas bagi hasil sesuai nisbah. Aplikasi simpanan Saja'ah adalah menabung di BMT Mitra Hasanah dengan pengambilan ditentukan oleh BMT sesuai pilihan nasabah. Pengambilannya ada 3 macam waktu, yaitu 4, 6 dan 12 bulan.

6. Si Sidik (Simpanan Pendidikan)

Si Sidik adalah Simpanan Pendidikan yang diperuntukkan untuk pelajar. Aplikasi simpanan Si Sidik adalah simpanan bagi pelajar yang nantinya simpanan tersebut dapat digunakan untuk memenuhi keperluan sekolah. Dalam produk Si Sidik ini, BMT Mitra Hasanah bekerjasama dengan Yayasan Darul Hasanah yang beralamat di Jl. Wolter Monginsidi No. 53 Banjardowo Genuk Semarang.⁵⁷

BMT Mitra Hasanah memiliki 4 (empat) produk pembiayaan, yaitu:

1. Musyarakah (MSA)

Musyarakah adalah pembiayaan dengan prinsip bagi hasil yang porsinya disesuaikan dengan porsi penyertaan. Cocok bagi anda yang telah memiliki usaha dan bermaksud mengembangkan namun masih kekurangan dana. Aplikasi produk Musyarakah secara nyata belum penulis ketahui karena belum pernah terjadi akad Musyarakah di BMT Mitra Hasanah.

2. Mudharabah (MDA)

Mudharabah adalah pembiayaan atas dasar prinsip bagi hasil sesuai dengan kesepakatan. Pembiayaan ini dapat disalurkan untuk berbagai jenis usaha seperti perdagangan, industri dan pertanian maupun jasa. Aplikasi produk Mudharabah adalah pertama-tama nasabah mengajukan permohonan pembiayaan berdasarkan prinsip Mudharabah, setelah persyaratan terpenuhi,

⁵⁷ Wawancara pribadi dengan Bapak Cholid Zainudin selaku Staf Bagian pembiayaan, BMT Mitra Hasanah Genuk Semarang, pada Tanggal 17 Februari 2014 jam 14.30 WIB

pihak BMT Mitra Hasanah akan melakukan survei untuk menilai layak atau tidak layak pembiayaan yang diajukan. Jika layak maka 1 atau 2 hari berikutnya pembiayaan akan cair.

3. Murabahah (MBA)

Murabahah adalah pembiayaan dengan prinsip jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati dengan pihak BMT selaku penjual dan nasabah selaku pembeli. Pembayaran Dapat dilakukan secara angsuran sesuai dengan kesepakatan bersama. Aplikasi produk Murabahah adalah nasabah mengajukan pembiayaan dengan prinsip Murabahah, kemudian survei. Lalu transaksi akad dimana BMT Mitra Hasanah memberitahu harga pokok dan Ujroh/fee/keuntungan yang diharapkan pihak BMT. Nasabah bisa juga meminta penurunan nominal ujroh sampai kedua belah pihak sepakat besaran ujroh.

4. Qordhul Hasan

Qordhul Hasan adalah pembiayaan dari harta yang dikhususkan untuk dikembalikan sesuai dengan jumlah pembiayaan tanpa memberikan bagi hasil. Diperuntukkan bagi orang yang tidak mampu / dhuafa. Aplikasi produk Qordhul Hasan adalah nasabah mengembalikan nominal dana yang dipinjam tanpa adanya bagi hasil setelah dikurangi biaya administrasi. Produk ini pernah terjadi dua kali selama berdirinya BMT Mitra Hasanah, yaitu untuk biaya rumah sakit dan biaya pendidikan.

BMT Mitra Hasanah memiliki 2 (dua) produk jasa, yaitu :

- a. Yang bekerjasama dengan Bank Syariah Mandiri
Antara lain: transfer uang, penerimaan uang dan western union.
- b. Yang bekerjasama dengan PT Pos
Antara lain: pembayaran listrik, telpon rumah, PDAM dan angsuran keuangan.⁵⁸

E. Marketing Syari'ah dalam Produk Sajaah⁵⁹

1. Marketing Syari'ah

Ketertarikan nasabah dalam menggunakan sebuah produk baik di bank konvensional, bank syari'ah maupun koperasi jasa keuangan syari'ah tidak terlepas dar cara marketing yang digunakan diperbankan tersebut. Marketing dijelaskan dalam Al-qur'an surat An Nisa' : 29)

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ؕ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ؕ إِنَّ اللَّهَ كَانَ
بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.⁶⁰

⁵⁸ Wawancara, Bapak Cholid Zainudin selaku Staf Bagian pembiayaan, BMT Mitra Hasanah Genuk Semarang, pada Tanggal 17 Pebruari 2014 jam 14.30 WIB

⁵⁹ <http://kjksbmtmitrahasanah.blogspot.com/>

⁶⁰ AL Qur'an dan Terjemah Departemen Agama RI. h. 122

Marketing syari'ah yaitu cara yang digunakan untuk memasarkan produk dengan tidak melanggar aturan syari'ah islam. Dalam marketing syari'ah tidak terdapat cara yang merugikan nasabah baik itu dengan berbohong, atau pun mengambil keuntungan yang berlebihan.

2. Penerapan marketing syari'ah di BMT Mitra Hasanah

Penerapan marketing syari'ah yang digunakan oleh BMT Mitra hasanah dalam meningkatkan minat nasabah menggunakan produk saja'ah yaitu dengan menerapkan prinsip-prinsip *Syari'ah Marketer* dalam memasarkan produk-produk BMT terutama produk saja'ah. Prinsip-prinsip syari'ah yang diterapkan adalah sebagai berikut:

1. Memiliki Kepribadian Spiritual (*Taqwa*)

Setiap manusia pasti memiliki kepribadian spiritual atau dengan kata lain manusia merupakan makhluk Tuhan yang mempunyai sifat '*ilāhiyyah* (ketuhanan) oleh karenanya manusia dapat mengenal dan mempercayai adanya Tuhan, melaksanakan perintahNya dan meninggalkan laranganNya. Tuhan merupakan pribadi yang menguasai alam semesta.

Dengan kata lain kepribadian sama artinya dengan teistis (keyakinan). Orang yang berkepribadian adalah orang yang berkeyakinan ketuhanan. Atau dengan kata lain kepribadian dan ketuhanan merupakan unsur yang sama yang pasti ada dalam diri manusia. Kepribadian spirituaal adalah pribadi ketuhanan yang ada di setiap manusia. Kepribadian spiritual penting bagi kehidupan manusia karena merupakan dasar kepribadian yang

digunakan dalam bertakwa kepada Tuhan sehingga dapat membedakan mana yang baik dan buruk menurut kepercayaanya. kepribadian spiritual (*Taqwa*) wajib dimiliki oleh marketer BMT Mitra Hasanah dalam memasarkan produknya. Kepribadian spiritual sangat penting karena dengan kepribadian ini manusia dapat membedakan yang *haq* dan yang *bathil*, dan dengan kepribadian ini pula marketer dapat lebih bisa memsisikan diri dalam memasarkan produk sesuai dengan cara-cara yang *syar'i*.

2. Berperilaku Baik dan Simpatik (*Shidq*)

Berperilaku baik dan simpatik menjadi sebuah syarat wajib yang harus dimiliki oleh marketer syari'ah BMT Mitra Hasanah. Dengan perilaku yang baik dan simpatik para calon nasabah akan merasa nyaman dan dengan perlakuan yang baik pula dapat meningkatkan minat nasabah menggunakan produk yang ada di BMT. Berperilaku baik dalam memasarkan produknya menjadi salah satu unsur yang diterapkan pimpinan kepada marketer syari'ah dalam memasarkan produk-produk yang ada, selain juga menanamkan rasa simpatik kepada calon nasabah. Berperilaku simpatik yang dilakukan oleh marketer yaitu dengan cara menawarkan produk secara menarik, baik dari penampilan maupun pembawaan dalam menerangkan produk-produk yang ditawarkan.

Dengan menerapkan perilaku baik dan simpatik dalam memasarkan produk kepada calon nasabah dapat meningkatkan minat nasabah menggunakan produk BMT yang ditawarkan baik dari produk pembiayaan maupun produk simpanan.

3. Berlaku Adil dan Bisnis (*Al- 'Adl*)

Berlaku adil sangat dianjurkan dalam perdagangan bahwa berlaku adil, tidak mengurangi takaran dan timbangan maupun melakukan kecurangan yang dapat merugikan orang lain terhadap hak-hak mereka merupakan kewajiban bagi para pedagang maupun para marketer dalam menjual produknya.

Berlaku adil itu wajib dilakukan kepada semua orang dan Allah mewajibkan kepada para pedagang untuk menyempurnakan takaran maupun timbangan yang sesuai. Selain itu juga berlaku adil dan bisnis dapat menjadikan pembeli atau para calon nasabah memberikan kepercayaannya kepada kita selain itu juga dengan menerapkan prinsip adil dalam perdagangan maupun marketing dapat meningkatkan minat nasabah.

Maksud kata bisnis dalam berlaku adil dan bisnis yaitu dengan menempatkan posisi marketer dalam memasarkan produknya layaknya seorang yang sedang berbisnis meski dengan begitu wajib menerapkan konsep adil dalam bisnis tersebut.

4. Bersikap Melayani dan Rendah Hati (*Khidmah*)

Bagi marketer syari'ah bersikap melayani dan rendah hati dalam memasarkan produknya menjadi sebuah kewajiban yang harus dilaksanakan karena itu sesuai dengan tuntunan Rasulullah SAW dalam etika berdagang. Selain itu juga dengan bersikap melayani dan rendah hati calon nasabah akan lebih tertarik kepada barang yang kita pasarkan.

Sikap melayani dapat ditunjukkan oleh marketer dengan cara menawarkan produk tanpa melebih-lebihkan manfaat maupun

kegunaannya, selain itu sikap rendah hati juga dapat ditunjukkan dengan menggunakan tutur kata yang baik dan sopan.

Berperilaku baik dan rendah hati juga diterapkan oleh marketer BMT Mitra hasanah dalam memasarkan produknya, cara pemasaran yang digunakan adalah dengan mendatangi para calon nasabah yang ada dipasar-pasar, melakukan mediasi kepada calon nasabah maupun nasabah ketika terjadi permasalahan yang bersangkutan dengan BMT Mitra hasanah.

5. Menepati Janji dan Tidak Curang

Menepati janji dan tidak curang merupakan prinsip dasar marketer syari'ah yang digunakan dalam memasarkan produk. Selain itu menepati janji dan tidak curang juga merupakan cara marketing yang diajarkan oleh Rasulullah saw dalam berdagang. Rasulullah saw mengajarkan cara berdagang dengan menepati dan tidak curang karena dengan cara tersebut dapat meningkatkan *value*. Dalam dunia pemasaran, ini berarti Rasulullah selalu memberikan value produknya sesuai dengan yang diiklankan atau dijanjikan.

Menepati janji dan tidak curang dalam marketing merupakan sikap yang harus dimiliki oleh marketer syariah di BMT Mitra Hasanah, karena dengan menepati janji dan tidak curang menjadikan nasabah semakin tertarik dan lebih berminat untuk menggunakan produk-produk yang ada, selain itu dengan menepati janji akan meningkatkan kepercayaan nasabah terhadap BMT.

6. Jujur dan Terpercaya (*al-amanah*)

Jujur merupakan sifat yang harus dimiliki oleh seorang marketer syari'ah, karena kejujuran merupakan prinsip dasar utama

yang harus diterapkan dalam memasarkan sesuatu. Dengan adanya sifat jujur yang dimiliki oleh marketer maka kepercayaan nasabah maupun pembeli akan melekat pada diri marketer tersebut sehingga produk yang ditawarkan menjadi terpercaya. Rasulullah saw sangat banyak memberikan petunjuk mengenai etika bisnis diantaranya bahwa prinsip esensial dalam bisnis adalah kejujuran. Dalam doktrin islam, kejujuran merupakan syarat fundamental dalam kegiatan bisnis. Rasulullah bersabda “Tidak dibenarkan seorang muslim menjual satu jualan yang mempunyai aib, kecuali ia menjelaskan aibnya.” (HR. Al Quzwani); “siapa yang menipu kami, maka dia bukan kelompk kami.” (HR. Muslim). Rasulullah sendir selalu bersikap jujur dalam berbisnis beliau melarang meletakkan barang busuk dibagian bawah dan barang baru dibagian atas. Dari hadits tersebut diatas Rasulullah mengajarkan untuk mengutamakan kejujuran dalam ilmu marketing, karena kejujuran merupakan kunci kesuksesan dalam memasarkan produk dan dengan kejujuran dapat menarik minat dan para calon nasabah maupun pembeli. Dan kejujuran juga diterapkan oleh BMT Mitra Hasanah dalam bermarketing guna untuk meningkatkan minat nasabah dalam menggunakan produk saja’ah.

7. Tidak Suka Berburuk Sangka

Berburuk sangka merupakan sifat tercela, karna dengan berburuk sangka hati seseorang akan senantiasa berprasangka yang buruk terhadap orang lain. Berburuk sangka adalah sangkaan negative seseorang terhadap sesuatu, berburuk sangka sangat dilarang bagi para marketer syari’ah.

Marketer syari'ah dilarang mempunyai sifat berburuk sangka dalam memasarkan dan atau menawarkan produknya. Marketer syari'ah sangat dianjurkan untuk memiliki sifat berbaik sangka atau *husnudzhan*. Dengan berbaik sangka baik kepada calon nasabah maupun nasabah juga kepada orang lain secara umum dapat meningkatkan kepercayaan marketer dalam memasarkan produknya. Oleh karena itu marketer dilarang untuk memiliki sifat berburuk sangka karena dengan berburuk sangka dapat mengakibatkan hilangnya kepercayaan pada diri marketer maupun kepercayaan dari para calon nasabah atau nasabah BMT Mitra Hasanah.

8. Tidak Suka Menjelek-jelekkkan (*Ghibah*)

Tidak suka menjelek-jelekkkan juga harus diterapkan dalam praktek ilmu marketing syari'ah. Karena dengan tidak suka menjelekjelekkkan marketer dapat tetap menjaga nama baik orang lain maupun instansi yang lain. Selain dapat merugikan orang lain menjelekjelekkkan juga dapat mengurangi minat calon nasabah dan nasabah untuk menggunakan produk yang ada. BMT Mitra Hasanah melarang kepada marketer syari'ah yang ada di BMT untuk memiliki sifat menjelek-jelekkkan. Oleh karenanya tidak suka menjelek-jelekkkan merupakan kriteria yang harus dimiliki oleh marketer syari'ah.

9. Tidak Melakukan Sogok (*Riswah*)

Prinsip dasar yang harus dipenuhi oleh marketer syari'ah yaitu tidak melakukan sogok. Sogok yaitu memberikan uang suap kepada seseorang agar melakukan perbuatan yang kita inginkan.

Sogok dapat merugikan diri sendiri maupun orang lain, sogok juga sangat dilarang oleh agama karena dapat menimbulkan fitnah dan merupakan kebohongan apabila sogok itu dilakukan.

Marketer syari'ah dalam memasarkan produknya dan mencari nasabah dilarang untuk melakukan sogok baik dengan iming-iming keuntungan yang banyak maupun dengan iming-iming yang lain. Tidak melakukan sogok juga diterapkan marketer syari'ah BMT Mitra Hasanah dalam memasarkan produknya dan mencari nasabah baru. Dengan tidak melakukan sogok dapat meningkatkan penilaian yang positif terhadap BMT selain itu juga dapat meningkatkan kualitas marketer yang ada di BMT Mitra Hasanah.