

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Profil KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Galis Pamekasan

BMT NU berawal dari kondisi masyarakat Sumenep pada umumnya dan masyarakat kecamatan Gapura pada khususnya dimana kesejahteraan mereka tidak ada peningkatan secara signifikan. Padahal etos kerja mereka cukup tinggi. Hal ini sesuai dengan lagu Madura “*Asapok Angen Abantal Ombek*” (berselimut angin dan berbantal ombak). Masyarakat kecamatan Gapura kabupaten Sumenep termasuk pekerja keras, suami dan istri saling bahu membahu untuk memenuhi kebutuhan hidup, akan tetapi kerja keras mereka tidak mampu meningkatkan taraf hidupnya. Hal inilah yang membuat Nahdlatul Ulama merasa prihatin. Oleh karenanya pada tahun 2003 Pengurus MWC NU Gapura memberikan tugas kepada Lembaga Perekonomian yang waktu itu bertindak sebagai Ketua Lembaga Perekonomian yang waktu itu bertindak sebagai Ketua Lembaga Perekonomian adalah Masyudi. Berangkat dari kesepakatan bersama, akhirnya Lembaga Perekonomian merencanakan Program Penguatan Ekonomi untuk kesejahteraan masyarakat yang *Mardhatillah*. Sudah tertentu keinginan tersebut diperlukan adanya upaya secara *konkret, istematis, dan terpadu* guna mengatasi berbagai masalah ekonomi warga.

Untuk mewujudkan program tersebut serangkaian upaya telah dilakukan oleh lembaga perekonomian MWC NU Gapura, diawali dengan pelatihan kewirausahaan (08-10 April 2003), bincang bersama alumni pelatihan guna

merumuskan model penguatan ekonomi kerakyatan (13 Juni 2003), temu usaha (21 November 2003), lokakarya tanaman alternative selain tembakau (13 Mei 2004) dan lokakarya perencanaan pembentukan BUMNU (Badan Usaha Milik NU). Dari lokakarya tersebut akhirnya ditemukan bahwa persoalan yang sedang dihadapi oleh masyarakat kecil adalah lemahnya akses permodalan, lemahnya pemasaran, dan lemahnya penguasaan teknologi. Selanjutnya peserta lokakarya sepakat bahwa yang perlu pertama kali diutamakan adalah penguatan modal bagi usaha kecil dan mikro yang selama ini kurang mendapatkan akses permodalan dan dikuasai oleh para pemodal besar atau praktek rentener yang cenderung mencekik usaha mereka.

Masyudi, selaku ketua Lembaga perekonomian NU kala itu, menawarkan gagasan untuk mendirikan Baitul Maal wat Tamwil (BMT), sebagai lembaga keuangan mikro syariah yang bergerak di bidang usaha simpan pinjam bagi anggotanya. Gagasan ini berangkat dari sebuah keprihatinan semakin merajalelanya praktik rentenir. Informasi yang diterima Masyudi saat itu, sebanyak 3.311 pedagang kecil di wilayah kecamatan Gapura dan sekitarnya terjerat praktik rentenir maupun “Bank Harian”.

Salah satu tantangan terberat bagi pengurus di awal berdirinya adalah meyakinkan kembali seluruh pendiri KJKS BMT NU. Karena di awal berdirinya, dari tiga puluh enam orang yang bersepakat untuk mendirikan BMT NU hanya dua puluh dua orang yang bersedia membayar simpanan anggota. Pada tanggal 25 September, Pemerintah menerbitkan Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 16/Per/M.KUKM/IX/2015 tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah oleh

Koperasi. Peraturan Menteri ini merubah status KJKS menjadi KSPPS (Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah) dengan menghapus Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah RI Nomor 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) dan Peraturan Menteri Negara Koperasi dan UKM RI Nomor: 35.2/PER/M.KUM/X/2007 tentang Pedoman Standar Operasional Manajemen Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) dan Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS). Meski merubah ketentuan sebelumnya akan tetapi dalam ketentuan Peraturan Menteri Nomor 16/Per/M.KUM/IX/2015 tersebut tetap mengatur ketentuan tentang Standar Operasional Manajemen (SOM) yang mengatur mengenai SOM kelembagaan, usaha, keuangan dan pengaman asset dan piutang bagi koperasi syariah.

Semakin lama KSPPS BMT NU Jawa Timur semakin berkembang sehingga berdirilah beberapa kantor cabang diberbagai kota dan pedesaan. Salah satunya adalah KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Galis Pamekasan yang terletak di Desa Ponteh Kecamatan Galis. KSPP. Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Galis Pamekasan resmi berdiri pada tanggal 12 Juni 2014 dengan jumlah anggota pertama sebanyak 9 anggota penabung. Adapun jumlah pengelola sebanyak 4 orang dan sampai sekarang sebanyak 7 orang.

a. Visi

Terwujudnya BMT NU yang jujur, amanah, dan profesional sehingga Mampu Melayani Melampaui Harapan Anggota serta pada tahun 2018 memiliki Prestasi di tingkat Nasional dengan Aset Rp. 20 milyar menuju kesejahteraan Anggota yang Mardhatillah.

b. Misi

- 1) Memberikan layanan prima, bina usaha dan solusi kepada anggota sebagai pilihan utama menerapkan dan mengembangkan nilai-nilai.
- 2) Syariah secara murni dan konsekuen sehingga menjadi acuan tata kelola usaha yang profesional dan amanah.
- 3) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan menuju berdirinya 100 kantor cabang pada tahun 2026.
- 4) Mengutamakan penghimpunan dana atas dasar Ta'awun dan penyaluran pembiayaan pada segment umkm baik secara perorangan maupun berbasis jamaah.
- 5) Mewujudkan penghimpunan dan penyaluran zakat, infaq, shadaqah, dan wakaf.
- 6) Menyiapkan dan mengembangkan SDI yang berkualitas, profesional, dan memiliki integritas tinggi.
- 7) Mengembangkan budaya dan lingkungan kerja yang ramah dan sehat serta management yang sesuai prinsip kehati-hatian.
- 8) Menciptakan kondisi terbaik bagi SDI sebagai tempat kebanggaan dalam mengabdikan tanpa batas dan melayani dengan ikhlas sebagai perwujudan Ibadah.
- 9) Meningkatkan kepedulian dan tanggung jawab kepada lingkungan dan jamaah.

c. Tujuan

Meningkatkan kesejahteraan bersama dengan berbagi keuntungan melalui kegiatan ekonomi yang menaruh perhatian pada nilai-nilai dan kaidah-kaidah muamalah syar'iyah yang memegang teguh keadilan, keterbukaan dan kehati-hatian.

d. Budaya Kerja

- 1) Siddiq (Menjaga martabat dan Integritas).
- 2) Amanah (Terpercaya dengan penuh tanggung-jawab).
- 3) Fathonah (Profesional dalam bekerja).
- 4) Tabligh (Bekerja dengan penuh keterbukaan).
- 5) Istiqomah (Konsisten menuju kesuksesan).

e. Prinsip Kerja

- 1) Jujur (mengedepankan kejujuran dan kebenaran dalam bekerja. bersikap dan bertingkah laku).
- 2) Giat (mengedepankan tugas dan tanggungjawab di atas kepentingan pribadi serta bekerja sepenuh waktu dan sepenuh hati).
- 3) Ikhlas (mengedepankan nilai-nilai ibadah kepentingan umat dan tanpa pamrih dalam bekerja dan berjuang).

f. Badan Hukum KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan

Dari segi legalitas, koperasi syariah belum tercantum dalam UU No 25/1992 tentang Perkoperasian. Untuk sementara, keberadaan koperasi syariah saat ini didasarkan pada Keputusan Menteri (Kepmen) Koperasi dan UKM Republik Indonesia No 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tanggal 10 September 2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS). Kemudian, selanjutnya diterbitkan instrument pedoman standar operasional manajemen KJKS/UJKS Koperasi, pedoman penilaian kesehatan KJKS/UJKS koperasi, dan pedoman pengawasan KJKS/ UJKS koperasi.

Pendirian lembaga koperasi cukup sederhana, yaitu cukup dengan minimal 20 orang yang membuat kesepakatan akte notaris, kemudian didaftarkan di Kanwil Departemen koperasi setempat untuk mendapatkan pengesahannya.

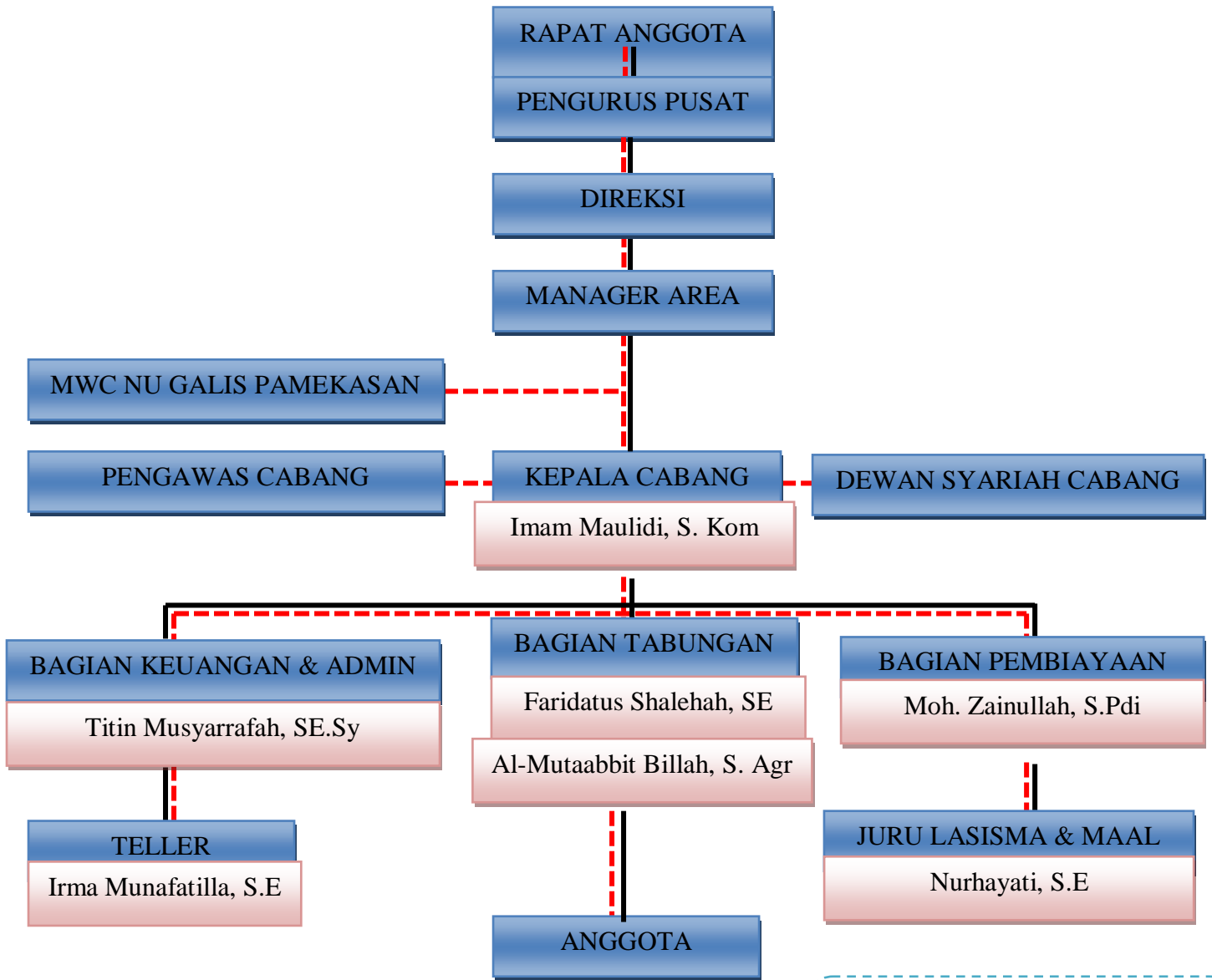
Maka dari itu Badan hukum KSPPS BMT NU Cabang Galis menginduk pada Legalitas usaha KSPPS BMT BU Gapura sebagai kantor pusat, yang tercatat dalam:

- 1) Akte notaris Nomor : 10 Tanggal 4 Mei 2007
- 2) Badan Hukum : 188.4/11/BH/XVI.26/435.113/2007
- 3) SIUP : 503/6731/SIUP-K/435.114/2007
- 4) SIUSP : P2T/25/09/06/01/XII/2014
- 5) TDP : 132125200588
- 6) NPWP : 02.599.962.4-608.000¹

¹ <https://bmtnujatim.com> diakses pada tanggal 03 April 2020

g. Struktur Organisasi

Gambar 4.1
Struktur Pengelola
KSPP. Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan



Sumber: Dokumen KSPPS BMT NU Cabang Galis²

Keterangan

Garis Instruksi : ———

Garis Koordinasi : - - - - -

² Imam Maulidi, Kepala Cabang KSPPS BMT NU Cabang Galis, tanggal 03 April 2020

B. Paparan Data

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh dari hasil wawancara, pengamatan, dokumentasi, serta informasi mengenai lokasi penelitian, maka peneliti akan menyajikan dan menjelaskan data hasil lapangan yang di peroleh selama penelitian di KSPPS BMT NU Cabang Galis.

1. Bagaimana Strategi Promosi Pembiayaan Lasisma dalam Meningkatkan Jumlah Anggota KSPP. Syariah BMT NU Cabang Galis

Proses kegiatan pemasaran digunakan sebagai salah satu kegiatan operasional perusahaan yang dianggap penting untuk meningkatkan volume penjualan serta memperkenalkan produk atau jasa yang ditawarkan kepada masyarakat. Pemasaran merupakan wujud yang paling nyata dan berada dalam semua fungsi yang dilakukan dalam bisnis. Suatu produk tidak akan dibeli atau bahkan dikenal oleh masyarakat, apabila masyarakat tidak mengetahui mengenai keunggulan, kegunaan serta dimana produk tersebut dapat diperoleh.

Promosi adalah suatu usaha dari pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk menginformasikan dan mempengaruhi orang atau pihak lain sehingga tertarik untuk melakukan transaksi atau pertukaran produk barang atau jasa yang dipasarkan. Tanpa promosi sangat sulit bagi masyarakat untuk mengetahui mengenai produk yang ada di KSPPS BMT NU Cabang Galis. Sehingga pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis berusaha untuk mempromosikan produk ataupun jasa yang dimiliki secara langsung ataupun tidak langsung.

Salah satu produk pembiayaan KSPPS BMT NU Cabang Galis adalah pembiayaan lasisma (layanan berbasis jamaah) merupakan pembiayaan secara berkelompok dengan minimal 5 anggota dan menggunakan akad *Al-Qardlul*

Hasan tanpa menggunakan jaminan. Agar produk tersebut dapat diketahui oleh masyarakat maka perlu adanya pendistribusian informasi mengenai produk pembiayaan lasisma. Kegiatan Promosi yang dilakukan oleh pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis adalah dengan cara memberikan informasi baik secara langsung ataupun secara tidak langsung. Hal tersebut dinyatakan oleh Bapak Ebit selaku karyawan lama Juru Pembiayaan Lasisma, ia mengatakan:

“Produk pembiayaan lasisma perlu diketahui oleh masyarakat terutama masyarakat disekitar khususnya masyarakat galis, karena produk ini dapat memberikan keuntungan bagi anggota berpenghasilan rendah yang membutuhkan tambahan dana dalam usaha mereka. Dalam mempromosikan produk pembiayaan lasisma ini kami memasarkan secara langsung yaitu dengan melalui tabungan dan bisa juga melalui mbak titin sebagai bagian administrasi dan keuangan. Bagian admin biasanya menawarkan dan mengajak nasabah untuk menggunakan produk pembiayaan lasisma kepada nasabah yang ingin meminjam uang akan tetapi tidak memiliki jaminan, dengan syarat mencari kelompok sebanyak minimal 5 orang. Selain melalui tabungan dan admin kami juga mempromosikan melalui media perkumpulan seperti koloman. Pada saat mengadakan rapat MPC, kami menghadirkan tokoh masyarakat untuk meminta bantuan pada saat ada acara koloman didesa mereka untuk menginformasikan bahwa BMT menyediakan pinjaman tanpa jaminan dengan membentuk kelompok yang berdekatan rumahnya”³

Hal senada juga dikatakan oleh Ibu Nurhayati selaku karyawan Juru Pembiayaan Lasisma, ia mengatakan:

“Promosi yang dilakukan, yang pertama melalui media periklanan yaitu dengan memberikan informasi melalui brosur, status wa, facebook. Yang kedua melalui mulut ke mulut (*word of mouth*) misalnya si A sudah menjadi anggota lasisma lalu si A tersebut memberitahu orang lain bahwa produk pembiayaan lasisma memberikan kenyamanan. Yang ketiga dari tabungan yaitu orang yang sudah menabung di BMT diberikan kepercayaan oleh kami karena bisa memotong dari hasil tabungan untuk membayar angsurannya, sehingga itu juga memberikan kenyamanan kepada kami dik”⁴

³ Al-Mutaabbit Billah, Karyawan Lama Juru Pembiayaan Lasisma, Wawancara Langsung (09 April 2020)

⁴ Nurhayati, Karyawan Juru Pembiayaan Lasisma, Wawancara Langsung (11 April 2020)

Kegiatan promosi yang dilakukan diKSPPS BMT NU Cabang Galis juga disampaikan oleh Bapak Imam Maulidi selaku Kepala Cabang KSPPS BMT NU Cabang Galis, ia mengatakan bahwa:

“Pada awal sebelum diberlakukan lasisma, kami melakukan promosi melalui PKL (pedagang kaki lima) dengan pinjaman sebesar Rp 250.000,-, seiring berjalannya waktu menurut kami PKL memiliki resiko yang cukup besar untuk kolektifitas, maka kami menghadirkan produk pembiayaan lasisma dengan media promosi kepada para PKL dan membuat ide dengan membentuk kelompok minimal 5 orang. Selain itu, kami mempromosikan pembiayaan lasisma pada acara koloman atau muslimatan disuatu desa karena disana memiliki peluang yang besar, karena jumlah anggota koloman cukup banyak”⁵

Dari pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa strategi promosi yang dilakukan oleh KSPPS BMT NU Cabang Galis adalah menginformasikan produk yang dimiliki dengan menggunakan media bauran promosi. Media promosi yang pertama melalui periklanan dimana pihak BMT NU Cabang Galis membagikan brosur kepada masyarakat serta memberikan penjelasan mengenai produk pembiayaan lasisma dan memasang banner disekitar kantor mengenai produk pembiayaan lasisma agar dapat diketahui oleh masyarakat. Yang kedua melalui *Personal Selling*, yaitu para karyawan mempromosikan produk pembiayaan lasisma dengan menemui para nasabah yang sudah menabung di KSPPS BMT NU Cabang Galis dengan cara menawarkan kepada nasabah yang ingin mengajukan pinjaman untuk pengembangan usaha yang dimiliki nasabah, artinya pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis memberikan kepercayaan kepada para penabung yang ingin meminjam uang tanpa jaminan, karena dari tabungan tersebut pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis dapat memotong biaya angsuran dari tabungan anggota. Selain kepada nasabah yang sudah menabung pihak

⁵ Imam Maulidi, Kepala Cabang KSPPS BMT NU Cabang Galis, Wawancara Langsung (13 April 2020)

KSPPS BMT NU Cabang Galis juga mempromosikan kepada masyarakat sekitar dengan cara menemui secara langsung kerumah mereka. Yang ketiga melalui Publisitas, yaitu para karyawan menginformasikan produk pembiayaan lasisma kepada para peserta koloman dengan bantuan para tokoh masyarakat. Yang keempat yaitu melalui media pemasaran langsung, dimana pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis memberikan informasi serta mengajak para masyarakat melalui pesan, status wa, facebook dan media web lainnya.

Dalam mempromosikan produknya selain menggunakan bauran promosi sebagai media informasi, KSPPS BMT NU Cabang Galis juga memperhatikan mengenai segmentasi pasarnya, artinya pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis memilih calon anggota pembiayaan lasisma yang memiliki UMKM. Hal tersebut disampaikan oleh Bapak Ebit selaku Karyawan lama dibagian Juru Pembiayaan Lasisma, ia mengatakan:

“Dalam memilih calon anggota pembiayaan disini dek, kami melihat dari segmentasi pasarnya, kami mencari calon anggota yang memiliki UMKM dan memiliki ikatan seperti kolom karena kan sering ada perkumpulan”⁶

Selain melihat dari segi usaha yang dimiliki oleh calon anggota, KSPPS BMT NU Cabang Galis juga menentukan target pasar calon anggota yang akan diajak untuk menggunakan produk pembiayaan lasisma. Yang menjadi sasaran yang pertama adalah nasabah tabungan, pemilihan nasabah tabungan mempunyai alasan tersendiri bagi pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis yaitu sebagai mitra dalam kategori aman. Sasaran yang kedua adalah dari keluarga, pemilihan keluarga memiliki alasan karena sudah mengetahui karakter dari calon anggota. Hal ini sebagaimana disampaikan oleh Ibu Nurhayati, berikut wawancaranya:

⁶ Al-Mutaabbid Billah, Karyawan Lama Juru Pembiayaan Lasisma, Wawancara Langsung (09 April 2020)

“Sebelum melakukan promosi kami menentukan sasaran calon anggota untuk mempromosikan produk pembiayaan lasisma, sasaran yang pertama adalah nasabah tabungan dulu, kalau dia nabung berarti dia masuk kategori nasabah atau mitra yang aman karena angsurannya itu potong tabungan. Sasaran calon anggota yang kedua bisa dari keluarga karena saya itu sudah tau karakter-karakter dari keluarga sendiri, sedangkan kalau untuk masyarakat sekitar saya masih belum banyak mengetahui. Dan kami juga melihat dari usaha yang sedang mereka jalankan”⁷

Hal senada juga disampaikan oleh Bapak Imam Maulidi selaku Kepala Cabang KSPPS BMT NU Cabang Galis, ia mengatakan bahwa:

“Dalam mempromosikan pembiayaan lasisma kami menentukan calon anggota dengan melakukan survei kepada calon anggota, yaitu kami memilih calon anggota dimulai dari lingkungan tetangga kami sendiri, kemudian kami juga memilih melakukan promosi kepada tokoh-tokoh masyarakat yang dapat dipercaya”⁸

Dari penjelasan beberapa narasumber diatas dapat disimpulkan bahwa pemilihan segmentasi pasar dan target pasar sangat lah penting dalam mempromosikan produk pembiayaan lasisma karena pembiayaan memiliki resiko yang cukup besar bagi pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis, apabila penentuan segmentasi pasar dan target pasarnya tepat maka akan memberikan keuntungan baik bagi KSPPS BMT NU Cabang Galis ataupun bagi anggota itu sendiri. Namun apabila penentuannya salah maka pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis akan mengalami kerugian dan pihak anggota pembiayaan lasisma akan mengalami kesulitan dalam memperoleh pembiayaan lasisma berikutnya.

2. Bagaimana Implementasi Strategi Promosi Pembiayaan Lasisma dalam Meningkatkan Jumlah Anggota KSPPS BMT NU Cabang Galis

Implementasi atau penerapan promosi yang dilakukan oleh KSPPS BMT NU Cabang Galis dengan memanfaatkan media *word of mouth* serta bauran

⁷ Nurhayati, Karyawan Juru Pembiayaan Lasisma, Wawancara Langsung (11 April 2020)

⁸ Imam Maulidi, Kepala Cabang KSPPS BMT NU Cabang Galis, Wawancara Langsung (13 April 2020)

promosi berupa periklanan (*advertising*), penjualan pribadi (*personal selling*), publisitas (*publicity*), dan pemasaran langsung (*direct marketing*). Hal tersebut dilakukan dalam rangka meningkatkan jumlah anggota produk pembiayaan lasisma KSPPS BMT NU Cabang Galis.

Penerapan promosi yang dilakukan pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis sebagaimana dikatakan oleh Ibu Nurhayati, ia mengatakan:

“Penerapan promosi yang dilakukan pertama-tama saya mendatangi calon anggota dengan melakukan silaturahmi dan memperkenalkan diri kepada masyarakat bahwa saya dari pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis ingin memberitahu masyarakat mengenai produk pembiayaan lasisma, setelah itu saya memberikan brosur kepada para ibu-ibu tersebut. Kemudian saya menjelaskan mengenai produk pembiayaan lasisma dari segi keunggulannya. Produk pembiayaan lasisma adalah produk pembiayaan berjamaah yaitu pembiayaan dengan syarat membentuk kelompok minimal 5 orang, produk ini memberikan kenyamanan bagi peminjam karena tidak perlu menyerahkan jaminan artinya tanpa jaminan apapun, bahkan pembiayaan lasisma ini tidak ada bunga hanya berupa jasa seikhlasnya yang akan disalurkan kepada anak yatim, artinya ibu-ibu hanya membayar pokoknya saja sesuai dengan jumlah pinjamannya. Saya juga mempromosikannya dengan cara memberitahu calon anggota bahwa disuatu daerah A (misalnya polagan) sudah ikut pembiayaan lasisma dan ternyata enak katanya dan apabila jumlah jasa yang diberikan semakin tinggi maka akan berpengaruh pada jumlah nominal pinjaman yang akan diterima pada periode kedua. Setelah selesai menjelaskan dan meyakinkan para masyarakat mengenai kenyamanan dalam menggunakan pembiayaan lasisma, saya mengajak para masyarakat untuk menggunakan produk tersebut dengan tujuan meningkatkan jumlah anggota KSPPS BMT NU Cabang Galis, karena calon anggota yang akan menggunakan produk pembiayaan lasisma secara otomatis akan menjadi anggota KSPPS BMT NU Cabang Galis”⁹

Hal senada juga disampaikan oleh Bapak Imam Maulidi selaku Kepala Cabang KSPPS BMT NU Cabang Galis, dalam wawancaranya ia mengatakan:

“Sebenarnya begini dik, disini kan sistemnya satu kesatuan, untuk promosi yang pertama kita lakukan adalah mendatangi secara langsung tempat yang lebih dekat yaitu dengan menawarkan produk pembiayaan lasisma kepada tetangga disekitar rumah kita sendiri. Kita melakukan silaturahmi dengan tetangga sekaligus memberikan brosur dengan maksud untuk

⁹ Nurhayati, Karyawan Juru Pembiayaan Lasisma, Wawancara Langsung (11 April 2020)

memperkenalkan mengenai KSPPS BMT NU Cabang Galis beserta produk yang diterapkan, terutama produk pembiayaan lasisma. Kita juga meyakinkan para tetangga dengan menyampaikan bahwa produk pembiayaan lasisma ini adalah pembiayaan tanpa jaminan, jadi tidak perlu menaruh barang apapun sebagai jaminan dan juga untuk jasa itu seikhlasnya. Di BMT NU Cabang Galis ini kan memiliki 7 karyawan, jadi setiap karyawan menawarkan produk pembiayaan lasisma kepada tetangga mereka masing-masing. Sebenarnya kalau untuk pembiayaan meskipun tidak ditawarkan masyarakat pasti menanyakan informasi mengenai pembiayaan kepada orang lain”¹⁰

Hal senada pun juga disampaikan oleh Bapak Ebit selaku karyawan Juru

Pembiayaan Lasisma yang pada saat ini menjadi Juru Tabungan, ia mengatakan:

“Dalam penerapan strategi promosi untuk meningkatkan jumlah anggota, kita menentukan sasaran calon anggotanya terlebih dahulu, misalnya kita sasarannya kepada nasabah penabung. Biasanya kami mempromosikan juga kepada para nasabah penabung dengan cara menawarkan secara langsung pada saat bagian juru tabungan menjemput tabungan nasabah, kami memberikan penjelasan bahwa apabila nasabah membutuhkan dana, maka nasabah bisa mengajukan pembiayaan lasisma dengan syarat membentuk kelompok, untuk angsurannya pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis akan memotong tabungan dari nasabah. Kami memberikan penjelasan sedetail mungkin sampai nasabah benar-benar mengerti dengan produk pembiayaan lasisma. Sejauh ini untuk peningkatan jumlah anggota sudah efektif, karena produk pembiayaan ini memiliki banyak peminat namun pada saat survey banyak calon anggota yang tidak memenuhi syarat sehingga ditolak untuk mendapatkan pembiayaan lasisma”¹¹

Pernyataan-pernyataan diatas juga diperkuat oleh Ibu Aini selaku Anggota

produk Pembiayaan Lasisma yang mengatakan:

“Saya mengetahui mengenai produk pembiayaan lasisma ini berawal dari salah satu karyawan BMT NU Cabang Galis yang mendatangi rumah-rumah masyarakat disekitar sini, pada saat itu dirumah saya sedang berkumpul dengan tetangga. Awalnya kami bingung karena tiba-tiba didatangi oleh orang tak dikenal. Setelah berbincang-bincang ternyata karyawan tersebut hendak bersilaturahmi dengan masyarakat sekaligus memperkenalkan tentang BMT NU Cabang Galis serta menjelaskan produk-produk yang ada di BMT, salah satunya adalah produk pembiayaan lasisma. Yang membuat saya tertarik untuk menggunakan produk tersebut karena saya bisa memperoleh pinjaman tanpa jaminan dan

¹⁰ Imam Maulidi, Kepala Cabang KSPPS BMT NU Cabang Galis, Wawancara Langsung (13 April 2020)

¹¹ Al-Mutaabbit Billah, Karyawan Lama Juru Pembiayaan Lasisma, Wawancara Langsung (09 April 2020)

lebih enakya lagi jumlah pinjaman yang dikembalikan sesuai dengan jumlah pinjaman yang diperoleh, dan akadnya pun jelas. Saya menggunakan produk ini kurang lebih sudah sekitar 2 tahunan. Karena walaupun kita memiliki hutang kita juga bisa beramal melalui jasa se ikhlasnya pada saat pembayaran pinjaman. Dan kita juga bisa menentukan sendiri untuk angsurannya apakah setiap bulan, setengah bulanan, atau mingguan. Lebih enakya lagi pada saat pembayaran angsuran kita tidak perlu ke BMT karena pihak BMT yang akan menjemputnya sesuai dengan tanggal yang telah ditetapkan. Sehingga kita bisa menghemat waktu, biaya dan tenaga”¹²

Hal senada juga disampaikan oleh Anggota produk Pembiayaan Lasisma

Ibu Rusma yang mengatakan:

“Saya mengetahui produk pembiayaan lasisma ini dari tetangga saya, dia mengajak saya untuk ikut menggunakan produk pembiayaan lasisma, karena pembiayaan ini harus berkelompok minimal 5 orang. Pada saat itu saya sedang kesulitan mencari dana untuk mengembangkan usaha konveksi saya, namun saya tidak memiliki jaminan untuk meminjam uang. Dan ternyata produk pembiayaan lasisma yang ditawarkan oleh tetangga ini tanpa jaminan dan juga tanpa bunga hanya dengan memberikan jasa se ikhlasnya. Sehingga saya tertarik untuk menggunakan produk pembiayaan lasisma ini. Saya menggunakan produk ini kurang lebih sudah sekitar 2 tahunan dan mendapatkan pembiayaan lasisma sudah 2 kali. Pelayanan yang diberikan oleh karyawannya juga sangat baik, ramah, dan enakya lagi pada saat tiba pembayaran angsuran itu dijemput sendiri oleh pihak BMT”¹³

Dari pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa penerapan strategi promosi dalam meningkatkan jumlah anggota KSPPS BMT NU Cabang Galis sudah efektif, karena para promotor dapat menarik minat calon anggota ataupun anggota untuk menggunakan produk tersebut dan tetap bertahan menggunakan produk tersebut, dengan berbagai media yang digunakan, baik itu media bauran promosi seperti menyebar brosur serta mendatangi langsung dan menyampaikan informasi kepada para calon anggota secara tatap muka ataupun media mulut ke mulut (*word of mouth*).

¹² Aini, Anggota Pembiayaan Lasisma, Wawancara Langsung (13 April 2020)

¹³ Rusma, Anggota Pembiayaan Lasisma, Wawancara Langsung (13 April 2020)

Tentunya pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis tidak hanya memperhatikan mengenai penerapan promosi, namun juga memperhatikan pelayanan kepada para anggota, baik itu dari segi sikap, tutur kata, serta sopan santun pada saat bertamu dengan tetap mengucapkan salam. Hal tersebut yang membuat para calon anggota menjadi tertarik untuk bergabung menjadi anggota KSPPS BMT NU Cabang Galis. Peningkatan jumlah anggota juga dibuktikan dengan semakin bertambahnya anggota setiap tahunnya dari mulai tahun dibentuknya produk pembiayaan lasisma 2007 sampai saat ini tahun 2020 sebanyak 383 anggota pembiayaan lasisma.

Tabel 4.1
Data Jumlah Anggota Produk Pembiayaan Lasisma Tahun 2017 s/d 2020

No	Tahun	Jumlah Anggota Pembiayaan Lasisma
1	2017	52 Anggota
2	2018	231 Anggota
3	2019	356 Anggota
4	2020	383 Anggota

Sumber: KSPP. Syariah BMT NU Cabang Galis Pamekasan 2020¹⁴

3. Bagaimana Respon Anggota dengan Pelaksanaan Strategi Promosi Pembiayaan Lasisma

Strategi promosi merupakan kegiatan yang paling penting dalam sebuah perusahaan ataupun lembaga keuangan syariah. Karena jika produk sudah diciptakan, harga sudah ditetapkan, dan tempat sudah disediakan maka agar produk tersebut laku dijual kepada masyarakat, maka masyarakat perlu mengetahui mengenai manfaat, harga, dan dimana produk tersebut dapat diperoleh

¹⁴ Imam Maulidi, Kepala Cabang KSPPS BMT NU Cabang Galis, 13 April 2020

serta keunggulan dari produk tersebut dibandingkan dengan produk yang dimiliki oleh pesaing.

Kegiatan promosi yang dilakukan oleh KSPPS BMT NU Cabang Galis dengan cara memberikan informasi menggunakan media bauran promosi dan melalui *word of mouth*. Hal tersebut dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan jumlah anggota KSPPS BMT NU Cabang Galis. Peneliti telah melakukan wawancara dengan beberapa informan selaku Anggota Pembiayaan Lasisma, salah satunya adalah Ibu Sri Wahyuni yang beralamat di Desa Ponteh, ia mengatakan:

“Saya memperoleh informasi mengenai produk pembiayaan lasisma ini dari karyawan BMT yang mendatangi langsung kerumah saya dan tetangga disekitar rumah. Sebelum pihak BMT kerumah, saya tidak tau bahwa ada koperasi yang menyediakan dana pinjaman tanpa jaminan. Nah dengan adanya pihak BMT NU Cabang Galis tersebut membuat kami mengetahui mengenai BMT dan produk pembiayaan yang ada disana. Dari penjelasan mengenai produk tersebut membuat saya dan para tetangga menjadi tertarik untuk menggunakannya karena pada produk pembiayaan lasisma ini tidak perlu menyerahkan jaminan dan enaknyanya lagi tidak ada bunga hanya membayar jasa se ikhlasnya kepada pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis untuk disalurkan kepada anak yatim. Dana yang dikembalikan pun sesuai dengan jumlah yang dipinjamkan oleh pihak BMT nak. Hanya saja dalam pembiayaan ini kita diharuskan membentuk kelompok minimal 5 orang, awalnya saya sedikit kesulitan mencari kelompok akan tetapi ternyata para tetangga juga merasa tertarik sehingga kami bisa mengajukan pembiayaan ini. Namun meskipun begitu dengan adanya pembiayaan ini memberikan manfaat bagi kami satu kelompok terutama saya sendiri, karena dengan uang tersebut saya bisa mengembangkan usaha jualan baju saya. Lebih nyamannya lagi pembiayaan ini tidak hanya diberikan 1 kali namun berkali-kali, saya menggunakan produk ini kurang lebih sudah 3 tahunan dan saya sudah mendapatkan 3 kali juga”¹⁵

Hal senada juga disampaikan oleh Ibu Jumalia selaku anggota produk Pembiayaan Lasisma, dalam wawancaranya ia mengatakan:

¹⁵ Sri Wahyuni, Anggota Pembiayaan Lasisma, Wawancara Langsung (14 April 2020)

“Dengan adanya promosi yang dilakukan oleh BMT membuat kami mengetahui adanya produk pembiayaan lasisma serta membuat kami tertarik karena memiliki keunggulan, memberikan kenyamanan, serta kemudahan bagi kami satu kelompok, karena hanya dengan membentuk kelompok tanpa adanya jaminan, bunga dan dengan usaha yang kita punya maka kami pun bisa memperoleh pembiayaan ini. Selain itu syarat utamanya pun mudah karena kita hanya mendaftar menjadi anggota dengan membayar sebesar Rp 100.000 dengan pembayaran jika uang sudah cair. Sehingga tidak memberatkan bagi kami karena tidak perlu membayar diawal. Manfaatnya dengan mendapat pembiayaan ini, kami 5 orang kelompok bisa menggunakan uang yang didapatkan dari BMT untuk mengelola usaha yang sedang kami jalankan, intinya dengan mendapatkan pembiayaan lasisma ini sangat terbantu bagi kami. Pelayanan yang diberikan oleh BMT juga membuat kami merasa nyaman karena apabila sudah sampai pada pembayaran angsuran maka akan dijemput kerumah”¹⁶

Hal senada juga disampaikan oleh Ibu Aini selaku anggota Pembiayaan

Lasisma KSPPS BMT NU Cabang Galis, ia mengatakan:

“Saya mengetahui mengenai produk pembiayaan lasisma ini berawal dari salah satu karyawan BMT NU Cabang Galis yang mendatangi rumah-rumah masyarakat disekitar sini. Mereka memberikan penjelasan bahwa produk ini memiliki keunggulan tanpa jaminan, tanpa ada bunga, hanya membayar jasa se ikhlasnya. Apabila jasa yang diberikan semakin tinggi maka untuk pencairan selanjutnya akan mendapatkan jumlah pinjaman dengan nominal yang lebih besar dari pada sebelumnya. Dari penjelasan tersebut sehingga membuat saya tertarik untuk menggunakan produk ini nak. Saya sudah bergabung menjadi anggota lasisma ini sudah sekitar 2 tahunan jadi saya sudah mendapat 2 kali pembiayaan ini. Dari perolehan pembiayaan tersebut saya gunakan untuk usaha toko dan lebihnya untuk kebutuhan yang lain. Inshaallah saya akan tetap bertahan menggunakan produk ini karena sistem angsurannya dapat kita tentukan sendiri sesuai kesepakatan kelompok, kalau kelompok saya itu angsurannya setiap bulan sehingga enak bisa menyicil setiap harinya dari hasil usaha toko. Tidak hanya itu sistem pelayanan karyawannya pun ramah dan kami tidak perlu kekantor setiap bulan untuk membayar angsuran karena oleh pihak BMT dijemput”¹⁷

Dari penjelasan diatas menunjukkan bahwa dengan pelaksanaan promosi yang dilakukan secara langsung oleh pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis dengan mengunjungi para masyarakat secara langsung membuat para calon anggota mengetahui keberadaan KSPPS BMT NU Cabang Galis serta produk

¹⁶ Jumalia, Anggota Pembiayaan Lasisma, Wawancara Langsung (13 April 2020)

¹⁷ Aini, Anggota Pembiayaan Lasisma, Wawancara Langsung (13 April 2020)

pembiayaan lasisma yang memberikan kemudahan dan juga manfaat kepada para anggotanya. Selain menggunakan sistem *Door to Door* (menemui calon anggota secara langsung). Para anggota juga memperoleh informasi dari pihak lain yang memperoleh informasi langsung dari pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan yang disampaikan oleh Ibu Toani selaku Anggota Pembiayaan Lasisma, ia mengatakan:

“Saya tertarik untuk menggunakan produk pembiayaan lasisma ini karena memperoleh informasi dari tetangga saya sendiri yang ditawarkan langsung oleh pihak BMT. Dari informasi yang saya dapatkan produk ini adalah produk pembiayaan tanpa jaminan, tanpa bunga artinya pinjaman dikembalikan sesuai jumlah yang dipinjamkan oleh BMT. Karena tanpa jaminan dan hanya dengan syarat membentuk kelompok dan menjadi anggota sehingga saya semakin tertarik, karena dari pembiayaan tersebut saya bisa mengembangkan usaha jualan saya dipasar. Saya baru bergabung menjadi anggota pembiayaan lasisma ini sekitar 1 tahun”¹⁸

Hal senada juga disampaikan oleh Ibu Fatma selaku Anggota Pembiayaan Lasisma, yang mengatakan:

“Saya mengetahui mengenai produk pembiayaan lasisma ini dari acara koloman, disana banyak sekali ibu-ibu yang membicarakan mengenai hal tersebut. Sehingga saya semakin penasaran dan saya mulai menanyakan hal tersebut. Setelah mendengar penjelasan bahwa produk pembiayaan lasisma adalah pembiayaan dengan membentuk kelompok tanpa jaminan membuat saya tertarik untuk menggunakan produk ini dan bergabung dengan ibu-ibu koloman sebanyak 6 orang. Hasil dari pembiayaan tersebut saya memanfaatkannya untuk meningkatkan usaha jualan sayur saya dipasar. Saya masih tergolong baru menggunakan produk ini dik, namun saya sudah merasakan kenyamanannya karena terbantu dengan adanya pembiayaan ini dan pihak BMT pun tidak memberatkan dengan adanya bunga. Pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis pun memiliki pelayanan yang baik, ramah, dan sopan ketika hendak menagih angsuran. Itulah yang membuat kami semua warga disini banyak menggunakan produk ini”¹⁹

Berdasarkan pernyataan-pernyataan para Anggota pembiayaan lasisma diatas dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan strategi promosi yang dilakukan oleh pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis memberikan tambahan informasi kepada

¹⁸ Toani, Anggota Pembiayaan Lasisma, Wawancara Langsung (13 April 2020)

¹⁹ Fatma, Anggota Pembiayaan Lasisma, Wawancara Langsung (13 April 2020)

para calon anggota yang belum mengetahui mengenai KSPPS BMT NU Cabang Galis beserta produk yang diterapkan terutama produk pembiayaan lasisma. Dengan adanya produk pembiayaan lasisma yang memiliki berbagai keunggulan dari pada produk yang dimiliki oleh pesaing baik dari tanpa jaminan, tanpa bunga hanya membayar jasa, akad yang digunakan jelas. Hal tersebut dapat memberikan kemudahan untuk para anggota dan juga memberikan manfaat terutama dalam mengembangkan dan meningkatkan usaha yang sedang mereka jalankan. Serta dengan pelayanan yang baik dari pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis kepada para calon anggota ataupun anggota yang telah bergabung dengan KSPPS BMT NU Cabang Galis, sehingga bisa menarik para calon anggota untuk menggunakan produk tersebut sekaligus bergabung menjadi anggota KSPPS BMT NU Cabang Galis dan para anggota tetap bertahan menggunakan produk pembiayaan lasisma.

C. Temuan Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi selama dilapangan. Peneliti menemukan beberapa temuan penelitian yang berkaitan dengan Strategi Promosi Pembiayaan Lasisma dalam Meningkatkan Jumlah Anggota KSPP. Syariah BMT NU Cabang Galis sebagai berikut:

1. Strategi Promosi Pembiayaan Lasisma dalam Meningkatkan Jumlah Anggota KSPP. Syariah BMT NU Cabang Galis

- a. Menetapkan segmentasi pasar, yaitu memilih calon anggota dengan melihat profesi yang mereka jalankan, pada produk pembiayaan lasisma lebih difokuskan kepada calon anggota yang memiliki UMKM.

- b. Menetapkan target pasar, yaitu menentukan calon anggota yang akan menjadi sasaran. Pada produk pembiayaan lasisma yang menjadi sasaran adalah nasabah tabungan, tetangga sekitar rumah karyawan, keluarga dari karyawan.
- c. Menerapkan strategi promosi melalui media bauran promosi seperti, Periklanan (*Advertaising*), Penjualan Pribadi (*Personal Selling*), Publisitas (*Publicity*), dan Pemasaran Langsung (*Direct Marketing*).

Keunggulan Produk Pembiayaan Lasisma di KSPP. Syariah BMT NU

Cabang Galis:

- 1) Pembiayaan Lasisma tanpa jaminan.
- 2) Tidak ada bunga, anggota hanya membayar pokok pinjaman dan memberikan jasa seikhlasnya untuk disalurkan kepada anak yatim pada saat proses pembayaran angsuran.
- 3) Akad yang digunakan jelas, yaitu akad *Al-Qardhul Hasan* atau disebut juga dengan akad saling tolong-menolong.

Proses Pengajuan Pembiayaan Lasisma di KSPPS BMT NU Cabang Galis:

- (1)Salah satu pengusul membawa persyaratan pengajuan pembiayaan berupa KTP dan KK seluruh anggota kelompok, kemudian menyerahkan ke bagian Admin.
- (2)Admin mewawancarai pengusul.
- (3)Karyawan lasisma melakukan survei yang akan menghasilkan keputusan berupa ditolak atau diterima untuk mendapatkan pembiayaan lasisma.
- (4)Setelah menghasilkan keputusan diterima, maka seluruh anggota kelompok lasisma atau biasa disebut dengan Forsa akan dikumpulkan untuk dilakukan pendidikan dasar (dikdas).

(5) Proses dikdas dilkakukan selama 2 kali pertemuan. Pertemuan pertama pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis akan memberikan informasi berupa materi pengenalan BMT, untuk pertemuan kedua akan memberikan informasi yang berkaitan dengan materi pematapan tentang ekonomi Islam. Dalam proses tersebut pihak karyawan beserta seluruh anggota menetapkan siapa yang akan menjadi anggota dan ketua anggota dari keolompoknya, dan juga penentuan biaya angsuran yang akan dibayarkan apakah setiap bulan, setengah bulan, atau mingguan.

(6) Pencairan.

Syarat menjadi Anggota Pembiayaan Lasisma di KSPPS BMT NU Cabang Galis:

- 1) Menjadi anggota KSPPS BMT NU Cabang Galis.
- 2) Usaha yang dijalankan harus jelas.
- 3) Perempuan.
- 4) Umur tidak boleh lebih dari 60 tahun.

2. Implementasi Strategi Promosi Pembiayaan Lasisma dalam Meningkatkan Jumlah Anggota KSPP. Syariah BMT NU Cabang Galis

- a. Bersilaturrahi kepada para calon anggota baik itu pedagang, nasabah tabungan, ataupun tetangga sekitar rumah karyawan, ataupun masyarakat disekitar galis.
- b. Memberikan informasi yang berkaitan dengan produk-produk yang ada di KSPSS BMT NU Cabang Galis, salah satunya adalah produk pembiayaan lasisma.

- c. Meyakinkan para calon anggota dengan menyampaikan mengenai keunggulan yang dimiliki dari produk pembiayaan lasisma.

3. Respon Anggota dengan Pelaksanaan Strategi Promosi Pembiayaan Lasisma dalam Meningkatkan Jumlah Anggota KSPP. Syariah BMT NU Cabang Galis

- a. Mengetahui adanya produk pembiayaan lasisma yang ada di KSPPS BMT NU Cabang Galis. Produk pembiayaan dengan syarat membentuk kelompok namun tanpa jaminan. Dengan pembayaran angsuran sesuai dengan pokok pinjaman yang diterima tanpa dikenakan tambahan bunga, hanya memberikan jasa seikhlasnya kepada KSPPS BMT NU Cabang Galis untuk disalurkan kepada yang membutuhkan. Akad yang digunakan jelas yaitu akad *al-Qardh* atau akad saling membantu.
- b. Pelayanan yang baik, ramah, sopan, selalu mengucapkan salam ketika berkunjung kerumah calon anggota/anggota. Pembayaran angsuran dijemput oleh karyawan BMT sehingga lebih menghemat waktu dan biaya bagi para anggota.
- c. Produk pembiayaan lasisma memberikan manfaat kepada para anggota karena dapat mengembangkan usaha yang sedang dijalankan ataupun untuk menunjang kebutuhan yang sedang anggota butuhkan.

D. Pembahasan

Berdasarkan hasil paparan data dan temuan penelitian diatas, peneliti akan memaparkan pembahasan secara detail sesuai dengan fokus penelitian.

Pembahasan tersebut sebagai berikut:

1. Strategi Promosi Pembiayaan Lasisma dalam Meningkatkan Jumlah Anggota KSPP. Syariah BMT NU Cabang Galis

Strategi adalah suatu rencana yang diutamakan untuk mencapai tujuan. Melalui strategi, manajemen mengartikan rencana berskala dasar dan berorientasi pada masa yang akan datang untuk berinteraksi dengan lingkungannya untuk mencapai tujuan organisasi. Beberapa koperasi memiliki tujuan yang sama akan tetapi strategi yang dipakai untuk mencapai tujuannya berbeda.²⁰ Seperti halnya KSPPS BMT NU Cabang Galis untuk mencapai tujuannya dalam menarik dan mempertahankan calon anggota/anggota memiliki strategi tersendiri dalam menginformasikan produk-produknya.

Promosi merupakan kegiatan marketing mix yang terakhir. Jika produk sudah diciptakan, harga sudah ditetapkan, dan tempat sudah disediakan maka agar produk tersebut laku dijual kepada masyarakat, maka masyarakat perlu mengetahui mengenai manfaat, harga, dan dimana produk tersebut dapat diperoleh serta keunggulan dari produk tersebut dibandingkan dengan produk yang dimiliki oleh pesaing. Tanpa promosi sangat sulit bagi masyarakat untuk mengetahui keberadaan KSPPS BMT NU Cabang Galis, sehingga promosi merupakan sarana yang paling tepat dalam menarik minat nasabah dan meningkatkan jumlah anggota KSPPS BMT NU Cabang Galis.²¹

Dalam mempromosikan produk pembiayaan lasisma KSPPS BMT NU Cabang Galis terlebih dahulu menentukan segmentasi pasar. Setelah menentukan segmentasi pasarnya barulah KSPPS BMT NU Cabang Galis melakukan kegiatan promosi dengan menggunakan beberapa media bauran promosi.

²⁰ Amirullah, *Manajemen Strategi*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015), hlm. 53.

²¹ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), hlm. 155.

a. Periklanan (*Advertaising*)

Periklanan adalah suatu bentuk komunikasi yang digunakan untuk menyebarkan informasi mengenai produk yang dihasilkan oleh bank kepada para masyarakat dengan melalui berbagai media seperti radio, surat kabar, pemasangan billboard, pencetakan brosur dan lainnya.²² KSPPS BMT NU Cabang Galis menginformasikan produk dan jasa melalui tulisan yang berupa brosur yang disediakan di kantor. Dalam brosur tersebut dijelaskan mengenai produk dan syarat yang dibutuhkan untuk dapat menggunakan produk tersebut. Dalam penyebaran brosur pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis memberikan informasi sebagai pengenalan awal mengenai produk baru yang ada di BMT untuk menarik perhatian para calon anggota dengan mengharapkan calon anggota tertarik sehingga menggunakan produk pembiayaan lasisma. Penyebaran brosur oleh KSPPS BMT NU Cabang Galis ditujukan kepada para pedagang, masyarakat sekitar, tetangga karyawan dan nasabah tabungan. Selain itu KSPPS BMT NU Cabang Galis juga memasang banner sebagai media periklanan.

b. Penjualan Pribadi (*Personal Selling*)

Penjualan pribadi adalah suatu bentuk penyajian secara lisan dan tatap muka dihadapan calon pembeli dengan tujuan untuk menjual suatu produk.²³ KSPPS BMT NU Cabang Galis melakukan penjualan pribadi dengan tujuan untuk meningkatkan jumlah anggota. Penjualan pribadi ini melibatkan komunikasi dua arah yang lebih pribadi antara karyawan KSPPS BMT NU Cabang Galis dengan calon anggota yang menjadi sasaran yaitu nasabah tabungan, tetangga sekitar

²² Ibid., hlm. 156.

²³ M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 155.

rumah karyawan, ataupun masyarakat sekitar kantor dan wilayah galis. Dengan menggunakan penjualan pribadi pihak karyawan dapat mengetahui dengan mudah apa yang diinginkan, dibutuhkan, serta kesulitan yang sedang dihadapi oleh calon anggota.

c. Publisitas (*Publicity*)

Publisitas adalah sejumlah informasi tentang produk atau perusahaan yang disebarluaskan kepada masyarakat melalui media tanpa dipungut biaya.²⁴ Dalam hal ini KSPPS BMT NU Cabang Galis melakukan promosi kepada para masyarakat melalui bantuan tokoh masyarakat dalam kegiatan koloman disebuah desa.

d. Pemasaran Langsung (*Direct Marketing*)

Pemasaran langsung adalah penggunaan surat, email, telepon ataupun alat penghubung non personal untuk berkomunikasi secara langsung dan mendapatkan tanggapan langsung dari pelanggan atau calon pelanggan.²⁵ KSPPS BMT NU Cabang Galis mempromosikan produk lasisma melalui status wa, pesan, telepon, facebook, dan web dari setiap karyawan untuk menginformasikan setiap kegiatan yang berkenaan dengan produk yang ada di KSPPS BMT NU Cabang Galis.

Selain menggunakan media bauran promosi KSPPS BMT NU Cabang Galis juga mempromosikan pembiayaan lasisma dengan memanfaatkan media *word of mouth* yaitu media dari mulut ke mulut. Dari mulut ke mulut adalah setiap rupanya komunikasi informal tentang produk oleh individu-individu biasa, puas

²⁴ Ibid., hlm. 161.

²⁵ Herry Sutanto dan Kherul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), hlm. 380.

pelanggan, atau orang-orang yang terlibat secara khusus untuk menciptakan momentum dari mulut ke mulut.²⁶ Artinya informasi yang disampaikan oleh karyawan KSPPS BMT NU Cabang Galis kepada calon anggota/anggota oleh calon anggota/anggota diinformasikan kepada pihak lain sehingga masyarakat sekitar banyak mengetahui mengenai produk pembiayaan lasisma meskipun bukan dari pihak karyawan KSPPS BMT NU Cabang Galis. KSPPS BMT NU Cabang Galis juga memanfaatkan pelayanan jemput bola sebagai strategi dalam meningkatkan jumlah anggota baru pada produk pembiayaan lasisma.

2. Implementasi Strategi Promosi Pembiayaan Lasisma dalam Meningkatkan Jumlah Anggota KSPPS BMT NU Cabang Galis

Sebelum melakukan promosi pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis menentukan sasaran yang akan menjadi target promosi. Dengan menetapkan sasaran konsumen yang jelas, maka perusahaan dapat menentukan dengan tepat apa yang akan disampaikan, bagaimana penyampaiannya, kapan disampaikan, dimana tempat disampaikan dan siapa yang menyampaikan serta pemilihan elemen-elemen promotion mix yang akan dilakukan. Sasaran konsumen yang dituju untuk promosi pembiayaan lasisma adalah para calon anggota yang memiliki usaha, nasabah penabung, tetangga sekitar karyawan, masyarakat sekitar KSPPS BMT NU Cabang Galis, dan Keluarga karyawan.

Setelah itu pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis mendatangi para calon anggota dengan tujuan untuk bersilaturahmi sekaligus membagikan brosur dan menjelaskan serta mengajak para calon anggota untuk menggunakan produk pembiayaan lasisma dan menjadi anggota KSPPS BMT NU Cabang Galis dengan

²⁶ Ahmad Subagyo, *Marketing in Business*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2010), hlm. 132.

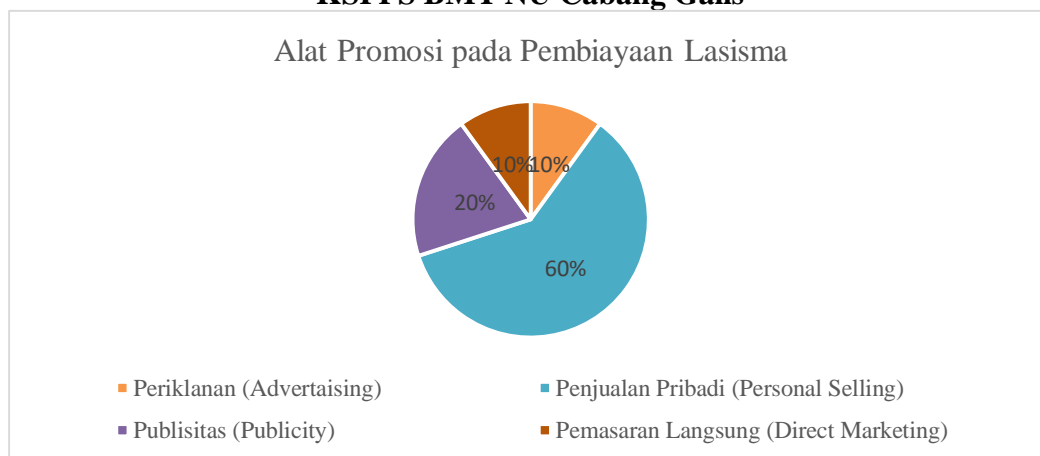
menggunakan media yang telah direncanakan sebelumnya sesuai dengan sasarannya.

Penerapan promosi yang dilakukan KSPPS BMT NU Cabang Galis melalui berbagai media bauran promosi seperti, Periklanan (*Advertaising*) dengan cara menyebarkan brosur kepada seluruh masyarakat sekitar ataupun nasabah yang berkunjung ke kantor KSPPS BMT NU Cabang Galis. Penjualan Pribadi (*Personal Selling*) yaitu melalui pendekatan oleh para karyawan dengan menemui secara langsung calon anggota seperti kepada para pedagang, nasabah tabungan, tetangga karyawan dan keluarga untuk diinformasikan mengenai produk pembiayaan lasisma. Pendekatan secara langsung atau biasa disebut dengan *Door to Door* ini dilakukan agar memudahkan KSPPS BMT NU Cabang Galis untuk mengetahui keinginan serta kendala yang terjadi di masyarakat yang diperoleh dari tanggapan langsung dari para masyarakat pada saat proses promosi. Publisitas (*Publicity*) yaitu dengan menghadirkan salah satu tokoh masyarakat ketika diadakan rapat MPC, kemudian meminta bantuan tokoh tersebut untuk menginformasikan mengenai produk pembiayaan lasisma di KSPPS BMT NU Cabang Galis kepada para anggota koloman yang diadakan disebuah desa dengan tujuan untuk meningkatkan jumlah anggota KSPPS BMT NU Cabang Galis, penyampaian informasi tersebut dilakukan dengan cara memberikan brosur kepada seluruh anggota koloman kemudian salah satu tokoh menjelaskannya secara detail mengenai produk pembiayaan lasisma beserta kelebihanannya. Pemasaran Langsung (*Direct Marketing*) dilakukan oleh setiap karyawan dengan cara memposting produk pembiayaan lasisma yang ada di KSPPS BMT NU

Cabang Galis ke media sosial seperti Whatsapp, Facebook, Web, E-mail, dan Pesan.

Dari beberapa bauran promosi yang digunakan oleh pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis sebagai media promosi kepada masyarakat. Jika data tersebut dipaparkan dalam bentuk grafik persentase akan menghasilkan data sebagai berikut:

Gambar 4.2
Grafik Persentase Penggunaan Alat Promosi produk Pembiayaan Lasisma di KSPPS BMT NU Cabang Galis



Dari data diatas dapat disimpulkan bahwa penggunaan bauran promosi sebagai media promosi produk pembiayaan lasisma, pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis menggunakan alat promosi *Personal Selling* sebagai media utamanya dalam menginformasikan produk pembiayaan lasisma kepada calon anggota yang menjadi sasaran target promosi. Hal tersebut ditunjukkan dengan data anggota yang mendapatkan informasi dengan media *personal selling* berjumlah 6 anggota atau 60%. *Personal Selling* dipilih sebagai media utama dengan tujuan agar pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis mengetahui secara langsung tanggapan dari masyarakat mengenai apa yang dibutuhkan dan diinginkan masyarakat, sehingga pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis bisa

dengan mudah mengajak masyarakat untuk menggunakan produk pembiayaan lasisma.

Dalam Islam kegiatan promosi diperbolehkan dengan ketentuan tidak memberikan informasi secara berlebihan dan tetap memperhatikan etika Islam. Kegiatan promosi yang dilakukan oleh KSPPS BMT NU Cabang Galis sesuai dengan promosi dalam Islam. Hal ini didasarkan pada sikap jujur yang diterapkan oleh para karyawan KSPPS BMT NU Cabang Galis dalam menyampaikan informasi mengenai pembiayaan lasisma sesuai dengan kenyataannya. Serta bersikap adil kepada seluruh calon anggota/anggota pembiayaan lasisma tanpa memandang siapapun dan dari kalangan manapun.

Perkembangan jumlah anggota dalam implementasi strategi promosi dengan menggunakan beberapa media bauran promosi dan *word of mouth* sejauh ini sudah efektif. Data terakhir menunjukkan jumlah anggota pembiayaan lasisma KSPPS BMT NU Cabang Galis tahun 2017 berjumlah 52 anggota dan jumlah anggota pembiayaan lasisma tahun 2020 berjumlah 383 anggota 75 kelompok. Jadi berdasarkan data diatas menunjukkan bahwa terdapat peningkatan jumlah anggota pembiayaan lasisma dari tahun 2017 sampau dengan 2020 sebanyak 331 anggota.

3. Respon Anggota dengan Pelaksanaa Strategi Promosi Pembiayaan Lasisma dalam Meningkatkan Jumlah Anggota KSPP. Syariah BMT NU Cabang Galis

Promosi merupakan upaya untuk memperkenalkan dan menawarkan produk kepada konsumen. Promosi yang dilakukan oleh pihak KSPPS BMT NU Cabang Galis memberikan tambahan informasi kepada para calon anggota yang

belum mengetahui mengenai KSPPS BMT NU Cabang Galis beserta produk yang diterapkan terutama produk pembiayaan lasisma. Promosi yang baik dapat meningkatkan jumlah anggota KSPPS BMT NU Cabang Galis. Sehingga dalam proses promosi karyawan juga memperhatikan hubungannya dengan masyarakat baik itu dari segi sikap dan sopan santun pada saat bertamu kerumah calon anggota/anggota. Sikap yang baik, ramah, dan pandai bergaul sehingga mampu membuat anggota/calon anggota cepat merasa akrab dengan para masyarakat akan menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat untuk tertarik bergabung menjadi anggota KSPPS BMT NU Cabang Galis serta mau menggunakan produknya.

Pembiayaan selalu berkaitan dengan aktivitas bisnis. Pelaku bisnis dalam menjalankan bisnisnya sangat membutuhkan sumber modal. Jika pelaku bisnis tidak memiliki modal yang cukup, maka akan berhubungan dengan pihak lain seperti lembaga keuangan untuk mendapatkan suntikan dana dengan melakukan pembiayaan. Pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.²⁷

KSPPS BMT NU Cabang Galis menyediakan produk pembiayaan untuk para masyarakat ekonomi rendah, salah satu produknya adalah produk pembiayaan lasisma (layanan berbasis jamaah) merupakan pembiayaan secara berkelompok dengan minimal 5 anggota dan menggunakan akad *Al-Qardlul Hasan* tanpa menggunakan jaminan. Pembiayaan dengan jasa seikhlasnya (tanpa bagi hasil dan *margin*). Jangka waktu maksimal 10 bulan dengan angsuran mingguan, bulanan, atau *cash tempo*. Pembiayaan lasisma menggunakan akad *Al-*

²⁷ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016), hlm. 40-41.

Qardul Hasan. *Al-Qardul Hasan* adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali sesuai dengan jumlah uang yang dipinjamkan, tanpa adanya tambahan atau imbalan yang diminta oleh si pemberi (dalam hal ini BMT NU Cabang Galis). *Qard* dikategorikan dalam *aqad tathawwui* atau akad saling membantu dan bukan transaksi komersial.

Menurut Sinungan pembiayaan secara umum memiliki fungsi sebagai berikut:

a. Meningkatkan Daya Guna Uang

Dana yang diperoleh dari penabung tidaklah *idle* (diam), akan tetapi oleh pihak lembaga keuangan syariah disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat, baik untuk pengusaha ataupun masyarakat dalam rangka memulai usaha baru atau meningkatkan usaha yang dikemas dalam bentuk pemberian pembiayaan.

b. Meningkatkan Daya Guna Barang

Dengan adanya tambahan modal dari lembaga keuangan syariah, para pengusaha dapat meningkatkan produk yang mereka miliki dan produk tersebut dapat dikirim keseluruh daerah yang kemanfaatan produknya lebih dirasakan oleh masyarakat.

c. Meningkatkan Peredaran Uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya. Melalui pembiayaan peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik kualitatif maupun kuantitatif.

d. Menimbulkan Kegairahan Usaha

Para pengusaha dalam menjalankan peningkatan aktivitas bisnisnya selalu membutuhkan bantuan permodalan, dengan adanya pembiayaan dari pihak lembaga keuangan syariah para pengusaha tidak perlu khawatir lagi, sehingga para masyarakat memiliki peluang untuk terus meningkatkan usaha yang dijalankan.

e. Stabilitas Ekonomi

Pembiayaan dapat mengendalikan inflasi, peningkatan ekspor, rehabilitasi prasarana, dan pemenuhan kebutuhan pokok rakyat.

f. Sebagai Jembatan untuk Meningkatkan Pendapatan Nasional

Para pengusaha yang memperoleh pembiayaan akan meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha akan berpengaruh pada peningkatan profit. Profit yang mengalami peningkatan secara terus-menerus akan meningkatkan pajak. Sedangkan bagi pihak lembaga keuangan syariah yang memberikan pembiayaan akan meningkatkan devisa Negara. Sehingga melalui pembiayaan pendapatan nasional akan bertambah.²⁸

Dari fungsi pembiayaan diatas KSPPS BMT NU Cabang Galis meningkatkan daya guna uang dari hasil dana tabungan para nasabah yang kemudian digunakan sebagai dana pembiayaan untuk para anggota pembiayaan lasisma, sehingga dana tabungan yang ada di KSPPS BMT NU Cabang Galis tidak diam. Selain itu dengan mendapatkan pembiayaan maka para anggota akan meningkatkan daya guna barang artinya para anggota bisa meningkatkan barang

²⁸ Ibid., hlm. 43-45.

yang akan mereka jual dalam usaha mereka, serta dengan pemberian pembiayaan oleh KSPPS BMT NU Cabang Galis dapat menimbulkan kegairahan usaha para anggota, karena dengan adanya dana pembiayaan tersebut para anggota memiliki peluang dalam meningkatkan usaha.

Dengan keunggulannya produk pembiayaan lasisma dapat memberikan kemudahan tanpa memberatkan para anggota karena pembayaran sesuai dengan pinjaman serta memberikan manfaat bagi para anggotanya terutama dalam mengembangkan kegiatan ekonominya terutama dalam meningkatkan usaha yang sedang dijalankan. Selain itu, para anggota merasa sangat nyaman dan puas dengan pelayanan yang diberikan dengan adanya jemput pembiayaan karena hal tersebut anggota dapat menghemat waktu, tenaga, dan biaya tanpa harus mendatangi kantor KSPPS BMT NU Cabang Galis.