

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

Sebelum dipaparkan data penelitian tentang strategi pemasaran produk pembiayaan lasisma di KSPPS BMT NU nuansa Umat Jawatimur Cabang Larang Pamekasan menjelaskan tentang sejarah pendirian KSPPS BMT Nuansa Umat Jawatimur Cabang Larangan Pamekasan, visi dan misi, letak geografis, struktur organisasi, badan hukum, serta produk-produk yang ada di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawatimur Cabang Larangan Pamekasan.

A. PAPARAN DATA

1. Profil Sejarah KSPPS BMT Nuansa Umat Jawatimur Cabang Larangan

BMT Nuansa Umat berangkat dari sebuah keprhatianan pengurus MWC (Majelis Wakil Cabang) Nahdatul Ulama Gapura atas kondisi masyarakat Sumenep pada umumnya dan masyarakat Gapura pada khususnya atas semakin meraja lelaya praktik reternir dengan bunga hingga sebesar 50 persen perbulan yang nyatanya mencekik usahanya mereka sehingga sulit berkembang. Sehingga kesejah teraan mereka cukup tinggi hal ini sesuai lagu madura asapoangin abental ombek (beraelimut angin dan berbantal ombak).

Padahal masyarakat kecamatan Gapura kabupaten Sumenep termasuk pekerja keras, suami dan istri saling membahu untuk memenuhi kebutuhan hidup, akan tetapi kerja keras mereka tidak mampu meningkatkan taraf hidupnya. Hal ini membuat Nahdtul Ulaamak perihatin. Oleh karenanya, pada tahun 2003 Pengurus Majelis Wakil Cabang Nahdatul Ulama Gapura memberikan tugas kepada perekonomiian yang waktu itu bertindak sebagai ketua lembaga perekonomin mencanangkan program penguatan ekonomi kerayatan dan kesejah

teraan masyarakat. Sudah barang tentu keinginan tersebut di perlukan keinginan upaya secara kontret, istematis dan terpadu guna mengatasi sebagai masalah ekonomi warga.

Untuk mewujudkan program tersebut, serangkayan upaya telah di lakukan oleh lembaga perekonomian majelis wakil cabang Nahdatul Ulama Gapura, diawali dengan pelatihan kewirausahaan (08-10 april 2003), bincang bersama alumni pelatihan guna merumuskan model penguatan ekonomi kerayatan (13 juni 2003), temu usaha (21 november 2003), lokakarya tanman alternatif selain tembakaw (13 mei 2004), dan loka karyaa perencanaan pembentukan BUMNU (badan usaha milik Nahdatul Ulama).

Dari loka karya tersebut akhirnya di temukan bahwa persoalan yang sedang dihadapi oleh masyrakaat kecil yaitu lemahnya akses pemudalan, lemahnya pemasran, dan lemahnya penguasaan teknologi. Selajutnya lokarya sepakat bahwa yang diperlukan pertana kali dientaskan yaitu pengutan modal bagi uaha kecil dan mikro yag selama ini kurang mendapatkan akses udal bagi usaha dan dikuasai oleh para pemudal besar atau praktik reternirr yang cendrung mencekik usaha mereka.

Fariqul isbahah, s.e selaku ketua lembaga perekonomian nahdatul ulama kala itu, menawarkan gagasan untuk mendirikan baitulmaal tanwil (BMT), sebagainlembagai keuangan mikro syariah yang bergerak di bidng usaha pinjam bagi anggotanya. Gagasan ini brangkat dari sebuah keprihatinan semakin merajalelanya praktik reternirr. Informasi yang diterima Fariqul isbahah, s.e saat itu, sebanyak 3.311 pedagang kecil di wilayah kecamatan Gapura dan sekitarnya

terjerat praktik reternir maupun “bang harian”, dengan tingkat bunga 50 persen dalam sebuannya.

Para peserta loka karya dan pengurus Majelis Wakil Cabang Nahdatul Ulama pada awalnya keberatan dengan gagasan ketua lembaga perekonomian untuk mendirikan BMT. Keberatan mereka bukan tanpa alasan, salahsatu alasan mendasar bagi mereka karen trauma masalalu yang seringkali di bentuk lembaga keuangan, ujung ujungnya uang mereka di salahgunakam. Akhirnya pada tanggal 01 juni 2004 pengurus Majelis Wakil Cabang Nahdatul Ulama bersama-sama dengan peserta loka karya menyepakati gagaan untuk untuk endirikan sebuah usaha simpan pinjam pola syariah yang diberi nama BMT (Baitul Maal Wat Tanwil).¹

a. Sejarah berdirinya KSPPS BMT Nuansa Umat Jawatimur Cabang Larangan Pamekasan

Berdirinya KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan tidak lepas dari karna memenuhi kebutuhan masyarakat, membebaskan masyarakat dari jeratan reternir yang mecekik, dan memberikan pengetahuan kepada masyaarakat yang masih awam terhadap eksistensi bank syariah serta meminimalisir ketakutan masyarakaatbertransaksi di bank syariah.KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan resmi berdiri pada tanggal 17 November 2015 di Jalan Raya Blumbungan, lebih tepatnya berada di Selatan Pasar Blumbungan yang terletak di timur jalan.²

¹ Data Penelitian, BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan Diperoleh Pada tanggal 7 Mei 2021

² Data Penelitian, BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Diperoleh Pada tanggal 7 Mei 2021

Kepala Cabang Pertama Zainuddin, S.Kom, sekarang telah digantikan oleh FariqulIsbahah, SE, kala itu masih menjabat sebagai: pengelola keuangan. Selama kurang lebih tiga tahun KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan sudah memiliki anggota kurang lebih 1500 (seribu lima ratus) anggota. Sampai sekarang aset yang dimiliki BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan telah mencapai 120 Milyar, sedangkan untuk BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan sudah memiliki aset 4,5 Milyar.³

BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan mempunyai produk pembiayaan Lasisma (Layanan Berbasis Jamaah) atau bisa disebut juga dengan pembiayaan tanpa jaminan dengan akad jasa seikhlasnya (Al-Qardlul Hasan).Telah ada satu tahun yang lalu, dengan berbentuk kelompok yang berisikan 5 masing-masing anggota diantaranya harus menjadi ketua kelompok yang bisa bertanggung jawab saat ada masalah dalam angsurannya.⁴

b. Visi dan Misi KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan

Adapun visi dan misi KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan adalah sebagai berikut:

Visi

Terwujudnya BMT NU yang jujur, amanah, profesional sehingga anggun dalam layanan, unggul dalam kinerja menuju terbentunya seratus kantor pada tahun 2026 untuk kemandirian dan kesejahteraan anggota

³ Data Penelitian, BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Diperoleh Pada tanggal 7 Mei 2021

⁴ Data Penelitian, BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Diperoleh Pada tanggal 7 Mei 2021

Misi

- a. Memberikan layanan prima, bina usaha dan solusi kepada anggota sebagai pilihan utama.
- b. Menerapkan dan mengembangkan nilai-nilai syariah secara murni dan konsekuen sehingga menjadi acuan tata kelola usaha yang profesional dan amanah
- c. Meujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang bersilambunga menuju beridinya 100 kantor cabang pada tahun 2026
- d. Mengutamakan penghimpunan dana atas dasar ta'awun dan penyaluran pembiayaan sektor UMKM baik secara perseorangan maupun berbasis jamaah
- e. Meujudkan penghimpunan dan penyaluran zakat, ifaq, shudaqah, dan waqaf
- f. Menyiapkan dan mengembangkan SDI yang berkualitas, profesional dan memiliki integritas tinggi
- g. Mengembangkan budaya dan lingkungan kerja yang ramah dan sehat serta manajemen yang sesuai prinsip yang kehati-hatian
- h. Menciptakan kondisi terbaik bagi SDI sebagai tempat kebanggaan dalam mengabdikan tanpa batas dan melayani dengan ikhlas sebagai perwujudan ibadah
- i. Meningkatkan kepedulian dan tanggung jawab kepada lingkungan dan jama'ah⁵

c. Letak Geografis KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang

Larangan Pamekasan

⁵ Data Penelitian, BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Diperoleh Pada tanggal 7 Mei 2021

Tempat KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan di jalan Raya Blumbungan Kecamatan Larangan Kabupaten Pamekasan.⁶

d. Tujuan didirikannya KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan

Tujuan dari dirikannya KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasansalah satunya untuk memudahkan anggota dalam melakukan pembiayaan, penyimpanan dana dan memperkenalkan produk yang berbasis syariah kepada anggota atau masyarakat yang belum mengetahui tentang produk yang berbasis syariah, KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan tidak hanya melakukan penyaluran dana saja tetapi pada KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan juga melakukan penghimpunan dana, serta memudahkan anggota untuk menghimpun dana dalam bentuk tabungan yang di jemput oleh juru tabungan di wilayahnya masing-masing.⁷

e. Struktur Organisasi KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan

Struktur organisasi yaitu suatu jenjang urutan dalam pendelegasian wewenang yang ada di dalam organisasi. Struktur organisasi mutlak diperlukan untuk mencapai hasil optimal, karena dengan struktur organisasi akan

⁶ Data Penelitian, BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Diperoleh Pada tanggal 7 Mei 2021

⁷ Data Penelitian, BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Diperoleh Pada tanggal 7 Mei 2021

memperlancar tugas dan pendelegasian wewenang pada seluruh bagian dalam perubahan⁸

1. Badan Hukum KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan

Pamekasan Badan hukum KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan menginduk pada Legilitas usaha KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Gapura utama sebagai kantor pusat, yang tercatat dalam :

- a. Akta Notaris Nomor : 10 Tanggal 4 Mei
- b. Badan Hukum : 188.4/11/BH/XVI.26/435,113/2007
- c. STUP : 503/673 1/SIUP-K/435.114/2007
- d. TDP : 132125200588
- e. NPWP : 02.599,962.4-608.000

f. Produk-produk KSPPS BMT Nuansa Umat Jawatimur Cabang Larangan Pamekasan

Beberapaproduk yang ditawarkan oleh KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan sebagai berikut :

- a. Funding (penghimpunan dana)
 - 1) Siaga (simpan anggota)

Simpanan anggota terdiri dari siaga pokok dan siaga wajib. Siaga pokok dan siaga wajib hanya dapat ditarik ketika yang bersangkutan berhenti dari keanggotaan. Bagi hasilnya 70% dari SHU (maksimal 60% sebagai partisipasi modal dan minimal 10% sebagai dana Cadangan) dengan akad Musyarakah.

⁸ Data Penelitian, BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Diperoleh Pada tanggal 7 Mei 2021

2) sidik fathonah

Simpanan yang bisa mencapai cita-cita yang masih duduk dibangku pendidikan secara sempurna dengan bags hasil 45% yang menguntungkan. Dengan akad MudlarebahMutthagah.

3) Sadajah

Simpanan yang berangka wadiah berhadiah, simpanan dengatt keuntungan yang dapat dinikmati: di awal dengan memperoleh hadishjansung tanpa diund: Menggunakan akad Yad Al-Dhamanah

4) Siberkah

Simpanan beryangkamudharabah, keuntungan yang melimpah dengan bag: hasil 65% Dengan menggunakan akad Mudlarabeh Mutlaqah.

5) Sahara (simpanan haji dan umrah)

Simpanan yang dapat mempermudah haji dan umrah dengan keuntungan juga bagi hasil 65% sebagai bekal tambahan biaya haji dan umrah. Dengan akad Mudlarabah Mutlaqah.

6) Sabar (simpan lebaran)

Simpanan yang bisa mempermudah kebutuhan lebaran dengan memperoleh keuntungan dari bagi hasil sebesar 55% Dengan akad MudlarabahMutlagah

7) Tabah (tabungan mudlarabah)

Simpanan yang bisa mempermudah memenuhi kebutuhan Seharai-hari karena setoran dan penarikan dapat dilakukan kapan saja dan memperoleh keuntungan bagi hasil 40%. Dengan akad Mudlarabah Mutlaqah

8) Tarawih (tabungan ukhrawi)

Tabungan sekaligus beramal, karena bagi hasil! tabungan yang disedekahkan kepada fakir miskin dan anak yatim piatu. Dengan akad Mudlarabah Mutlaqah.⁹

b. Lending (penyaluran dana)

1) Al-Qardul Hasan

Pembiayaan dengan jasa seikhlasnya (tanpa bagi hasil dan margin) dengan jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsura mingguan, bulanan dan atau cash tempo.

2) Murabahah dan Bai'BitsamanilAjil

Pembiayaan dengan pola jual beli barang.Harga pokok diketahui bersama dengan harga jual berdasarkan kesepakatan bersama.Selisih harga pokok dengan harga jual merupakan margin/keuntungan KSPPS Syariah BMT Nuansa Umat jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran bulanan (Bai'BitsamanilAjil) dan atau cash tempo (Murabahah).

3) Mudlarabah dan Musyarakah

Pembiayaan seluruh modal kerja yang dibutuhkan (Mudlarabah) atau sebagian modal kerja (Musyarakah) dengan pola bagi hasil. Bagi hasil dihitung berdasarkan keuntungan yang sebenarnya dengan bagi hasil berdasarkan

⁹ Brosur BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan

keepakatan (mudlarabah) atau sesuat proporsi modal (musyarakah). Jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran pulanan atau cash tempo.

4) Rahn / Gadai

Pembiayaan dengan menyerahkan barang dan atay bukti gepemilikan barang sebagai tanggungan pinjaman dengan nilaj pinjaman maksimal 80% dari harga barang. Masa pinjaman maksimal 4 pulan dan diperpanjang maksimal 3 kali. Barang yang diserahkan perupa barang berharga seperti perhiasan emas dan sebagainya. Biaya saksir dan uji barang ditanggung pemilik barang. BMT Nuansa Umat gendapatkan ujroh / ongkos penetipan barang setiap harinya sebesaf Rp. 6 untuk kelipatan Rp. 10.000 dari hari barang.

5) Pembiayaan Tanpa Jaminan

Layanan berbasis jamaah (Lasisma) merupakan layanan pinjaman / pembiayaan tanpa jaminan bagi anggota yang berpenghasilan rendah dengan membentuk kelompok

6) Pembiayaan Hidup Seti

Pembiayaan hidup sehat islami (hidup sehat) disiapkan bagi anggota yang belum memiliki toilet / kamar mandi dan sarana air bersih yang sehat dengan menggunakan akad Murabahah.¹⁰

g. Hasil Wawancara

¹⁰ Brosur BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan

Peneliti akan memaparkan hasil penelitian telah peneliti peroleh dari penelitian yang dilakukan tentang “Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan” yang dilakukan kurang lebih 1 bulan ini telah mendapatkan beberapa temuan data. Contohnya yang berasal dari dokumen, foto dll.

Keabsahan data mendukung kebenaran dari penelitian ini peneliti lakukan wawancara, penelitian dilembaga KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa timur Cabang Larangan Pamekasan. Dapat dijelaskan dengan rinci data yang diperoleh dari lapangan sebagai berikut :

2. karakteristik Responden

Nama	Umur	Jenis kelamin	pekerjaan	Pendidikan
Fariqul Isbahah	30	perempuan	Kepala cabang	S1
Bangbang irawan	31	Laki-laki	pebiayaan	S1
Suramlah	24	perempuan	Juru lasisma	S1
Siti ramlah	46	perempuan	Pedagang	SMA
Novi	22	perempuan	Pedagang	SMA

3. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Larangan Pamekasan?

Strategi Pemasaran disebut. Kegiatan pemasaran itu sering dikenal dengan sebutan marketing mix yang juga dikenal dengan singkatan 4P adalah Produk, Price, Place, dan Promotion. Strategi pemasaran mengacu pada factor operasionalnya atau pelaksanaan kegiatan pemasaran seperti penentuan harga dan

pemasangan iklan. Sehingga secara umum strategi pemasaran dapat di artikan sebagai penetapan kebijakan pemasaran dengan mengendalikan faktor yang dapat dikuasai, serta faktor diluar kekuatan perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan melalui kepuasan konsumen. Dengan adanya strategi pemasaran maka implementasi program dalam menciptakan tujuan organisasi dapat dilakukan secara aktif, sadar, dan rasional. Dalam strategi pemasaran yang dilakukan oleh KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, mempunyai tujuan untuk kemajuan perusahaan. Dimana hal ini disampaikan Fariqul Isbahah, S.E selaku Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

Mengenai (Bagaimana asal usul munculnya produk pembiayaan lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan ini ?, ibu Fariqul Isbahah, S.E Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

“Produk lasisma atau produk pembiayaan taspajaminan yang berbasis jam’ah lahir pada tahun 2007, munculnya produk lasisma di dasari oleh berbagai macam indikator seperti melihat kondisi pasar, kondisi perekonomian masyarakat, dan persaingan lembaga lainnya. Dan pada akhirnya memutuskan untuk menciptakan produk lasisma (layanan berbasis jamaah)¹¹

Sementara itu Bambang Irawan yang bertindak dalam pembiayaan di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

”Lahirnya produk lasisma atau produk pembiayaan taspajaminan yang berbasis jam’ah lahir adalah melihat kebutuhan masyarakat yang membutuhkan modal usaha namun tidak memiliki jaminan, dengan dengan

¹¹ Fariqul Isbahah, S.E Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawancara langsung (17 Mei 2021)

demikian produk lasisma ini sebagai bentuk pembiayaan kepada masyarakat yang kesulitan modal dalam mengembangkan usahanya.¹²

Selain itu, Suramlah, S.E sebagai juru lasisma di di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

“Lahirnya produk lasisma atau produk pembiayaan tanpa jaminan yang berbasis jam’ah lahir berawal dari keresahan masyarakat mikro yang tertabas modal dalam pengembangan usahanya dan tidak memiliki jaminan, sehingga bagi perusahaan mikro untuk melakukan pengembangan usaha. Selain itu persyaratan mendapatkan pembiayaan lasisma cukup mudah, yaitu foto copy KTP suami, istri dan tanpa jaminan”¹³

Dari hasil wawan cara diatas, dapat disimpulkan bahwa lahirnya produk lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan ini berawal dari keresahan masyarakat yang terbatas dalam mengembangkan modal usahanya. Persyaratannya untuk bergabung dengan produk lasisma ini cukup mudah.

Mengenai (Apa alasan KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan sehingga berani mengeluarkan produk pembiayaan tanpa jaminan ini?). ibu Fariqul Isbahah, S.E Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

“Produk lasisma ini lahir untuk menjawab keresahan masyarakat khususnya yang memiliki usaha mikro namun tidak memiliki cukup modal untuk mengembangkan usahanya, serta memberikan sosialisasi kepada masyarakat eksistensi bank syariah, serta memberikan membebaskan masyarakat dari reternir.”¹⁴

¹² Bambang Irawan, Selaku Pembiayaan di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan Cara Langsung (17 Mei 2021)

¹³ Suramlah, Selaku Juru Lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan Cara Langsung (17 Mei 201)

¹⁴Fariqul Isbahah, S.E Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan cara langsung (17 Mei 2021)

Sementara itu Bambang Irawan. Yang bertindak dalam pembiayaan di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

“Tujuan produk lasisma ini adalah untuk membantu penguasa mikro dengan plafan pinjaman awal 2 juta. Dan meskipun tanpa jaminan di produk lasisma ini ada jaminan tanggung renteng, maksud dari tanggung renteng ini seumpamanya ada anggota tidak membayar itu di tanggung ketua kelompok.¹⁵

Selain itu, Suramlah, S.E sebagai juru lasisma di di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

“Dasar BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan menciptakan produk lasisma adalah untuk membantu masyarakat dan khususnya masyarakat yang mempunyai usaha mikro yang berdasarkan modal untuk mengembangkan usahanya”.¹⁶

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan untuk membantu menjawab keresahan masyarakat khususnya yang memiliki usaha mikro namun tidak memiliki cukup modal. Meskipun tanpa jaminan di produk lasisma ini ada jaminan tanggung renteng, maksud dari tanggung renteng ini seumpamanya ada anggota tidak membayar itu di tanggung ketua kelompok lasisma tersebut.

Mengenai (Bagaimana pelaksanaan strategi pemasaran produk pembiayaan lasisma di ibu Fariqul Isbahah, S.E Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

“Strategi produk pembiayaan yang dilakukan bmt melalui brosur, terjun langsung kepada masyarakat investasi seperti mobil BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan sebagai media pemasaran”.¹⁷

¹⁵Bambang Irawan, Selaku Pembiayaan di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan Cara Langsung (17 Mei 2021)

¹⁶Suramlah, Selaku Juru Lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan Cara Langsung (17 Mei 201)

¹⁷Fariqul Isbahah, S.E Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan cara langsung (17 Mei 2021)

Sementara itu Bambang Irawan. Yang bertindak dalam pembiayaan di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

“Strategi pemasaran produk pembiayaan tanpa jaminan yang berbasis jama’ah atau produk lasisma lahir yang dilakukan adalah terjun langsung kelapangan atau kemasyarakat khususnya masyarakat yang mempunyai usaha mikro”.¹⁸

Selain itu, Suramlah, S.E sebagai juru lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

“Strategi yang dilakukan oleh BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan ini adalah strategi yang harus terjun langsung kelapangan untuk mencari atau mendapatkan nasabah khususnya pedagang kecil yang mau mengembangkan usahanya tapi kesulitan modal”.¹⁹

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan produk pembiayaan lasisma ini melalui brosur, terjun langsung kepada masyarakat untuk mencari atau mendapatkan nasabah khususnya kepada pedagang kecil yang mau mengembangkan usahanya tapi kesulitan modal

Mengenai (Apa yang menjadi hambatan saat memasarkan produk lasisma). ibu Fariqul Isbahah, S.E Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

“Salah satu hambatan atau ancaman bagi BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan adalah sering dibanding-bandingkan dengan lembaga keuangan lainnya. Lembaga perbankan yang bermunculan baik lembaga keuangan syariah maupun konvensional menjadi ancaman bagi KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang

¹⁸Bambang Irawan, Selaku Pembiayaan di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan Cara Langsung (17 Mei 2021)

¹⁹Suramlah, Selaku Juru Lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan Cara Langsung (17 Mei 201)

Larangan Pamekasan, dengan demikian kami harus mengtur berbagai strategi untuk tetap eksis dan bersaing secara sehat”²⁰.

Sementara itu Bambang Irawan. Yang bertindak dalam pembiayaan di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

“Hambatan yang kami alami dalam pemasaran produk lasisma atau produk pembiayaan tawakalan yang berbasis jam’ah ini adalah sering dibandingkan dengan lembaga lainnya, dan juga dari status pinjaman awal dan berbentuk anggota yang berkelompok juga menjadi gejala dalam memasarkan produk kami kepada masyarakat, khususnya masyarakat yang memiliki usaha mikro atau disebut juga usaha kecil”²¹.

Selain itu, Suramlah, S.E sebagai juru lasisma di di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

“Kesulitan dalam memasarkan produk lasisma atau produk pembiayaan tawakalan yang berbasis jam’ah ini adalah dalam proses analisa kepada nasabah, kriter dan kemampuan nasabah dalam melunasi kredit pembiayaan menjadi hal yang utama harus dikembangkan untuk mengantisipasi adanya kredit macet”²².

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa hambatan produk lasisma ini dalam memasarkan produk lasisma, proses analisa kepada nasabah dan produk lasisma ini sering di banding bandingkan dengan lembaga keuangan lainnya. Contohnya, lembaga perbankan yang bermunculan baik lembaga keuangan syariah maupun konvensional.

²⁰Fariqul Isbahah, S.E Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan cara langsung (17 Mei 2021)

²¹Bambang Irawan, Selaku Pembiayaan di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan Cara Langsung (17 Mei 2021)

²²Suramlah, Selaku Juru Lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan Cara Langsung (17 Mei 201)

Mengenai (Kelebihan dari produk lasisma ini). ibu Fariqul Isbahah, S.E Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

“Kelebihan produk lasisma ini adalah pembiayaan tanpa jaminan dan berkelompok antara 5-20 orang dengan jarak rumah antaer anggota maxsiamal 100 miter dan persaratannya cukup dengaan menyeter Foto Copy Ktp. Selain itu kelebihan yang dimiliki produk lasisma ini adalah sangat bermanfaat bagi para pengusaha mikro dan memberikan kemudahan layanan transaksi karena didatangi langsung ketempat nasabah atau jemput bola”.²³

Sementara itu Bambang Irawan.Yang bertindak dalam pembiayaan di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

“Kelebihan produk lasisma yang pertama adalah tanpa jaminan, yang kedua proses pencairannya lebih cepat, dan pembayaran angsurannya anggota tidak perlu ke BMT karna sudah ada yang jemput.dan untuk nasabah lama dapat melakukan pinjaman sampai 10 jt”.²⁴

Selain itu, Suramlah, S.E sebagai juru lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

“Salah satu kelebihan produk pembiayaan lasisma atau produk pembiayaan tanpajaminan yang berbasis jam’ah di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan adalah pembiayaan tanpa jaminan sehingga mempermudah calon nasabah untuk mendpaatkn pembiayaan ini.”²⁵

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa produk lasisma ini pembiayaan tanpa jaminan sehingg bisa mempermudah calon nasabah atau calon anggota kelompok lasisma untuk mendapatkan sebuah pembiayaan untuk usaha

²³Fariqul Isbahah, S.E Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan cara langsung (17 Mei 2021)

²⁴Bambang Irawan, Selaku Pembiayaan di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan Cara Langsung (17 Mei 2021)

²⁵Suramlah, Selaku Juru Lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan Cara Langsung (17 Mei 201)

kecilnya. Dan proses pencairannya sangatlah cepat, pembayaran angsurannya anggota tidak perlu datang ke kantor BMT karena sudah ada yang jemput kerumah kelompok atau anggota alsisma tersebut.

Mengenai (Kekurangan dari produk lasisma). ibu Fariqul Isbahah, S.E Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

“Kekurangan produk lasisma atau produk pembiayaan tanpa jaminan yang berbasis jam’ah di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan ini adalah sulitnya nasabah untuk berkumpul sehingga menyebabkan plafon pinjaman tetap atau tidak naik”.²⁶

Sementara itu Bambang Irawan. Yang bertindak dalam pembiayaan di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

“Kekurangan produk lasisma atau produk pembiayaan tanpa jaminan yang berbasis jam’ah di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan terletak pada pinjaman awal yang hanya maksimal 2 jt dan harus harus membuat kelompok yang mengharuskan salah satu anggota mencari anggota lain sampai minimal 5 anggota”.²⁷

Selain itu, Suramlah, S.E sebagai juru lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

“Kelemahan produk lasisma atau produk pembiayaan tanpa jaminan yang berbasis jam’ah di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan yaitu calon nasabah yang harus benar-benar di pertimbangkan karena pembiayaan ini tanpa jaminan untuk mengrangki kredit meacet”.²⁸

²⁶Fariqul Isbahah, S.E Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan cara langsung (17 Mei 2021)

²⁷Bambang Irawan, Selaku Pembiayaan di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan Cara Langsung (17 Mei 2021)

²⁸Suramlah, Selaku Juru Lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan Cara Langsung (17 Mei 201)

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa kekurangan produk lasisma ini adalah sulitnya nasabah berkumpul sehingga menyebabkan plafon pinjaman tetap atau tidak naik, dan terletak pada pinjaman awal yang hanya mempunyai pembiayaan maksimal 2 jt dan harus membentuk kelompok.

Selain itu (bagaimana evaluasi yang harus diperbaiki saat memasarkan produk lasisma). ibu Fariqul Isbahah, S.E Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

“Selain itu strategi yang dilakukan BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan adalah kerjasama dengan lembaga-lembaga atau kegiatan sosial seperti MWC NU, fatayat dan muslimat. Dengan kerja sama tersebut kami bisa melakukan pemasaran produk-produk BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan khususnya produk lasisma. Pastinya sebelum melakukan pemasaran kami melakukan survei dan membaca pola masyarakat, karakter, wilayah, dan kebutuhan masyarakat sehingga kami dapat mengambil kesimpulan strategi pendekatan yang harus dilakukan agar masyarakat tertarik menjadi anggota atau nasabah di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan”.²⁹

Sementara itu Bambang Irawan. Yang bertindak dalam pembiayaan di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

“Evaluasi kami di produk pe lasisma atau produk pembiayaan tanpa jaminan ini adalah harus lebih giat dalam memasarkan produk lasisma kepada masyarakat khususnya kepada masyarakat yang belum mengetahui keberadaan produk lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan”.³⁰

Selain itu, Suramlah, S.E sebagai juru lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

“Evaluasi kami di produk lasisma ini adalah harus lebih giat dalam memasarkan produk lasisma kepada masyarakat khususnya kepada

²⁹Fariqul Isbahah, S.E Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawancara langsung (17 Mei 2021)

³⁰Bambang Irawan, Selaku Pembiayaan di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawancara Langsung (17 Mei 2021)

masyarakat yang belum mengetahui keberadaan produk lasisma dan lebih tepat lagi dalam mencari atau menggaqli informasi calon mitra tersebut agar tidak terjadi sesuatu yang tidak di inginkan di kemudian hari”.³¹

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa efaluasi BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan harus kerja sama, dengan berkerja sama tersebut BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan bisa melakukan pemasaran produk-produk BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan kususnya produk lasisma. Pastinya sebelum melakukan pemaaran kami melakukan survei dan membaca pola masyarakat, karakter, wilayah, dan kebutuhan masyarakat dan harus lebih giat dalam memasarkan produk lasisma kepada masyakat khususnya kepada masyarakat yang belum mengetahui keberadaan produk lasisma tersebut.

Mengenai pelayanan yang di berikan oleh di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan kepadaangota atau nasabah.Ibu siti ramlah.

“Pelayanan yang di berikan oleh BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan ini sangatlah baik jadi kami selaku anggota atau nasabah dari produk lasisma ini tidak malu untuk berinteraksi kepada anggota BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan”.³²

Selain itu nasabah atau anggota ibu Fadilah tidak jauh berbeda apa yang di sampaikan oleh ibu ibu novi

“Pelayanan BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan ini baik dan tidak menyusahkan kami, contohnya dalam penyetoran atau pencairan itu di antarkan kerumah kami dan anggota BMT Nuansa Umat

³¹Suramlah, Selaku Juru Lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan Cara Langsung (17 Mei 201)

³²Siti ramlah, anggota KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan. wawancara langsung (17 Mei 2021)

Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan ini sangat ramah untuk menjelaskan tentang produk lasisma ini”.³³

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa informasi yang saya dapat dari hasil wawancara kepada anggota lasisma di desa blumbungan ini tentang pelayanan anggota BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan kepada masyarakat sangatlah baik bagi anggota atau nasabah lasisma.

Apakah ada manfaat dengan adanya produk pembiayaan lasisma ini. Ibu siti ramlah

“Pembiayaan produk lasisma atau produk pembiayaan tanpa jaminanyang berbasis jama’ah ini sangatlah bermanfaat bagi kami, karena pemodalannya yang kami dapat dari KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan ini sangat membantu bagi kami sehingga keuntungan yang didapatkan lebih tinggi.³⁴

Selain itu dari anggota lasisma tidak jauh berbeda dengan apa yang disampaikan oleh ibu novi

“Sangat membantu bagi kami, dengan adanya produk lasisma atau produk pembiayaan tanpa jaminan yang berbasis jama’ah ini usaha kami lebih berkembang dan mendapatkan penghasilan lebih dari sebelum kami bergabung ke produk lasisma ini”.³⁵

Dari hasil wawancara ini dapat disimpulkan bahwa dengan adanya produk lasisma atau produk pembiayaan tanpa jaminanyang berbasis jama’ah di BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan ini sangat membantu

³³Ibu novi, anggota KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan. *wawancara langsung* (17 Mei 2021)

³⁴Siti ramlah, anggota KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan. *wawancara langsung* (17 Mei 2021)

³⁵Ibu novi, anggota KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan. *wawancara langsung* (17 Mei 2021)

masyarakat khususnya bagi pengusaha mikro atau masyarakat yang mempunyai usaha kecil.

Kepuasan dengan adanya produk lasisma di BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan kepada nasabah. Ibu Siti Ramlah

“Kami sangat puas dengan adanya produk pembiayaan lasisma di BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan ini karena dengan adanya produk tanpa jaminan yang berbasis jama’ah ini menghasilkan kami dan usaha kami tiap bulannya semakin meningkat”³⁶

Selain itu dari ketua kelompok lain memiliki jawaban yang tidak jauh berbeda dengan apa yang disampaikan oleh. Ibu Novi

“Puas, karena dengan adanya produk pembiayaan lasisma atau produk pembiayaan tanpa jaminan dan berbasis jama’ah di BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan ini usaha kami semakin maju dan penghasilan yang kami peroleh jauh lebih meningkat dari sebelumnya”³⁷

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa dengan adanya produk lasisma atau produk pembiayaan tanpa jaminan yang berbasis jama’ah di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan ini masyarakat sangat membantu khususnya masyarakat blumbung yang memiliki usaha mikro atau usaha kecil.

Mengenai (bagaimana anda berhadapan langsung dengan anggota saat memasarkan produk lasisma). Ibu Fariqul Isbahah, S.E Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

“Kepala cabang ini memberikan terjemahan langsung kepada orang untuk menjelaskan kepada satu orang untuk memberikan informasi kepada orang tersebut bahwa di BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan

³⁶Siti Ramlah, anggota KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan. wawancara langsung (17 Mei 2021)

³⁷Ibu Novi, anggota KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan. wawancara langsung (17 Mei 2021)

Pamekasan ada produk lasisma yang berbasis lasisma. produk lasisma ini bisa memberikan angsuran secara berkelompok tanpa jaminan apaun yang yang bisa mengayomi atau meringankan masyarakat”³⁸.

Sementara itu Bambang Irawan. Yang bertindak dalam pembiayaan di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

“Salah satu strategi pemasaran adalah mendatangi langsung masyarakat, produk lasisma ini merupakan produk tanpa jaminan , sehingga dengan adanya produk pembiayaan tanpa jaminan ini dapat menjadi senjata kam dalam melakukan pemasaran dan hal tersebut datat di respon dngan baik oleh masyarakat , seelain itu tujuan utam dari pembiayaan lasisma ini adalah mmbatu masyarakat yang memiliki usaha mikro dalam mengembangkan usahanya agar lebih maju”³⁹.

Selain itu, Suramlah, S.E sebagai juru lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

“yang utama, selain itu pendekatan secara emotional menjadi cara pendekatan KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasanyang di gunakan kepada nasabah agar nasabah merasa nyamanan tidak sungkan”⁴⁰.

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan berhadapan langsung dengan calon nasabah atau anggota produk lasisma tersebut, terjun langsung kelapangan untuk menjelaskan kepada satu orang untuk memberikan informasi kepada orang tersbut bahwa di BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan ada prodak lasisma yang berbasis jamaah dan menggukan cara pendekatan dengan calon anggota atau nasabah.

³⁸Fariqul Isbahah, S.E Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan cara langsung (17 Mei 2021)

³⁹Bambang Irawan, Selaku Pembiayaan di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan Cara Langsung (17 Mei 2021)

⁴⁰Suramlah, Selaku Juru Lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan Cara Langsung (17 Mei 201)

Mengenaai (bagaimana pihak KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan mempromusikan produk pembiayaan lasisma tersebut?). Ibu Fariqul Isbahah, S.E Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

“Saya selaku kepala Cabang ibu Fariqul Isbahah, S.E Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan mempromusikan produk lasisma atau produk pembiayaan tanpa jaminan yang berbasis jama’ah dengan cara menyebarkan brosur dan menghadiri pengajian ibu-ibu”.⁴¹

Sementara itu Bambang Irawan.Yang bertindak dalam pembiayaan di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

“Pihak KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan secara terjun langsung kelapangan atau bersosialisasi kepada masyarakat dan mempromusikan produk baru kami yaitu produk lasisma atau produk pembiayaan tanpa jaminan yang berbasis jama’ah, yang dimana produk lasisma ini adalah produk pembiayaan tanpa jaminan”.⁴²

Selain itu, Suramlah, S.E sebagai juru lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

“Bersosialisasi dengan calon nasabah untuk menjelaskan produk kami yaitu produk pembiayaan lasisma atau produk pembiayaan tanpa jaminan yang berbasis jama’ah, supaya calon nasabah tahu bahwa pembiayaan produk lasisma sangat mudah untuk mengembangkan usaha mikro”.⁴³

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan mempromusikan produk lasisma ini menggunakan brosur dan terjun langsung kepada masyarakat

⁴¹Fariqul Isbahah, S.E Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan cara langsung (17 Mei 2021)

⁴²Bambang Irawan, Selaku Pembiayaan di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan Cara Langsung (17 Mei 2021)

⁴³Suramlah, Selaku Juru Lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan Cara Langsung (17 Mei 201)

khususnya di pasar, pengajian ibu-ibu dan melakukan pendekatan kepada calon nasabah agar mereka tahu bahwa produk lasisma ini sangat membantu pengusaha kecil atau mikro

Mengenai (berapa harga untuk membuka rekening dalam produk pembiayaan lasisma di di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan ?).

Ibu Fariqul Isbahah, S.E Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

“Mengenai harga untuk membuka rekening produk lasisma atau produk pembiayaan tanpa jaminan yang berbasis jama’ah di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan hanya sebesar 30.000 ribu rupiah”⁴⁴.

Sementara itu Bambang Irawan.Yang bertindak dalam pembiayaan di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

Di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan ini meminta anggota atau calon anggota untuk membuka rekening produk pmbiayaal lasisma atau produk pembiayaan tanpa aminan yang berbasis jama’ah sebesar 30.000 ribu rupiah.⁴⁵

Selain itu, Suramlah, S.E sebagai juru lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

Untuk bergabung dengan produk lasisma atau produk pembiayaan tanpa jaminan yang berbasis jama’ah di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan anggota di haruskan untuk membuka buku tabungan sebesar 30.000 ribu rupiah.⁴⁶

⁴⁴Fariqul Isbahah, S.E Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan cara langsung (17 Mei 2021)

⁴⁵Bambang Irawan, Selaku Pembiayaan di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan Cara Langsung (17 Mei 2021)

⁴⁶Suramlah, Selaku Juru Lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan Cara Langsung (17 Mei 201)

Kesimpulan dari wawan cara di atas, dapat di simpulkan bahwa di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan harus membuka rekening tabungan sebesar 30.000 ribu rupiah untuk menjadi anggota produk pembiayaan lasisma atau produk pembiayaan tanpa jaminan yang berbasis jama'ah.

Mengenai (tempat di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan apakah sudah strategis ?). Ibu Fariqul Isbahah, S.E Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

Kantor KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan ini sudah strategis karena berdekatan dengan pasar, pertokan dan kemungkinan untuk mendapatkan nasabah lebih mudah.⁴⁷

Sementara itu Bambang Irawan Yang bertindak dalam pembiayaan di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan. menjawab tidak jauh berbeda dengan apa yang di katan oleh kepala Cabang.

Sangat strategis karena kantor KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan berdekatan dengan pasar dan pertokoan, dengan tempat sudah strategis kita anggota KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan lebih mudah mendapatkan nasabah atau caloon nasabah.⁴⁸

Selain itu, Suramlah, S.E sebagai juru lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.tidak jauh berbeda dengan apa yang di jawab olleh kepala cabang.

Kantor KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan pasti sangat strategis karena berdekatan dengan pasar dan

⁴⁷Fariqul Isbahah, S.E Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan cara langsung (17 Mei 2021)

⁴⁸Bambang Irawan, Selaku Pembiayaan di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan Cara Langsung (17 Mei 2021)

pertokoan, dengan kantor kami yang sudah berdekatan dengan pertokoan kami lebih mudah untuk mendapatkan nasabah atau calon nasabah.⁴⁹

Kesimpulan dari hasil wawan cara di atas, dapat di simpulkan bahwa KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasansangat strategis karena berdekatan dengan pasar dan pertokoan. Serta memudahkan kariawan untuk mendapatkan nasabah atau calon nasabah.

4. Efektifitas strategi pemasaran produk pembiayaan lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan

Evektifitas strategi pemasaran adalah sesuatu yang pengaruh yang di timbulkan, membawa hasil dan merupakan keberhasilan dari suatu usaha atau tindakan, dalam hal evektifitas dapat di lihat dari tercapai tindaknya tujuan instruksional khusus yang telah dicanangkan

Terkait dalam (berapa banyak pengguna yang menjadi anggota produk lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan). Ibu fariqul isbahah sebagai kepala Cabang BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

“Dari tahun 2007-2020 produk lasisma atau produk pembiayaan tanpa jaminan yang brbasis jama’ah di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan ini setiap tahunnya ada peningkatan kelompok dan sampai saat ini sudah menjadi 158 kelompok”⁵⁰

Sementara itu Bambang Irawan.Yang bertindak dalam pembiayaan di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

⁴⁹Suramlah, Selaku Juru Lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan Cara Langsung (17 Mei 201)

⁵⁰Fariqul Isbahah, S.E Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan cara langsung (17 Mei 2021)

“Disini yang sudah bergabung dengan produk pembiayaan lasisma atau produk pembiayaan tanpa jaminan yang berbasis jama’ah di KSPPS BMT Nu kami dari tahun 2017 sampai 2020 sudah menjadi 158 kelompok”.⁵¹

Selain itu, Suramlah, S.E sebagai juru lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

“Sudah banyak kelompok yang ikut atau yang bergabung dengan produk lasisma atau produk pembiayaan tanpa jaminan yang berbasis jama’ah kami ini, kalau berapa kelompoknya saya masih belum tahu pasti karena yang memegang data itu kepala Cabang BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan”.⁵²

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan produk pembiayaan LASISMA ini setiap tahun pasti ada peningkatan atau bertambahnya anggota atau kelompok.

Mengenai (peningkatan jumlah anggota di setiap bulannya di BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan apakah tiap bulannya ada?). Ibu Fariqul Isbahah sebagai kepala KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

“Disetiap bulannya pasti ada yang mengajukan produk pembiayaan lasisma atau produk pembiayaan tanpa jaminan yang berbasis jama’ah di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan ini”.⁵³

Sementara itu Bambang Irawan. Yang bertindak dalam pembiayaan di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan menjawab

⁵¹Bambang Irawan, Selaku Pembiayaan di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan Cara Langsung (17 Mei 2021)

⁵²Suramlah, Selaku Juru Lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan Cara Langsung (17 Mei 201)

⁵³Fariqul Isbahah, S.E Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan cara langsung (17 Mei 2021)

tidak jauh berbeda dengan apa yang di sampaikan oleh Kepala Cabang ibu Fariqul Isbahah.

“Tiap bulannya ada, tapi sebelum menyetujui untuk bergabung dngaan produk pembiayaan lasisma ini pihakKSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan harus mensurvei dulu biar pihak calon nasabah itu baik apa bagaimana”.⁵⁴

Selain itu, Suramlah, S.E sebagai juru lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

“Disetiap bulan ada.tapi sebelum bergabung dengan produk kami yaitu produk pembiayaan tanpa jaminan atau produk pembiayaan lasisma kita harus menyurvei dulu calon anggota yang mengajukan atau mendaftar sebagai calon nasabah lasisma”.⁵⁵

Dari hasil wawancara di atas dapat di simpulkan bahwa di di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan produk LASISMA ini di setiap bulannya ada pengajuan untuk bergabung dengan produk baru yang di miliki olle KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, yaitu produk pembiayaan tanpa jaminan atau produk LASISMA.

Terkait dengan (dari sekian banyak strategi yang di lakukan oleh KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan ini, strategi apa saja yang paling efektif di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan?). Ibu Fariqul Isbahah sebagai kepala KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

⁵⁴Bambang Irawan, Selaku Pembiayaan di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan Cara Langsung (17 Mei 2021)

⁵⁵Suramlah, Selaku Juru Lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan Cara Langsung (17 Mei 201)

“Strategi yang paling efektif yaitu mengajak nasabah atau anggota bergabung dengan produk kami yaitu produk LASISMA di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan”.⁵⁶

Sementara itu Bambang Irawan Yang bertindak dalam pembiayaan di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan menjawab tidak jauh berbeda dengan apa yang di sampaikan oleh ibu Fariqul Isbaha.

“Mengajak nasabah untuk bergabung dengan di Yang bertindak dalam pembiayaan di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan adalah ikut terjun langsung kelapangan, contohnya, pasar, rumah individu dan di acara pengajian ibu-ibu”.⁵⁷

Dari hasil wawan cara di atas dapt di simpulkan bahwa dari sekian banyak strategi pemasaran produk lasima di Yang bertindak dalam pembiayaan di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan adalah turun atau terjun langsung kelapangan. Dengan terjun langsung kelapangan akan membuat masyarakat mendapatkan informasi yang sangat jelas tentang produk pembiayaan tanpa jaminan atau produk lasisma ini.

B. Temuan Penelitian

1. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan

⁵⁶Fariqul Isbahah, S.E Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan cara langsung (17 Mei 2021)

⁵⁷Bambang Irawan, Selaku Pembiayaan di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan Cara Langsung (17 Mei 2021)

a. Produk (*Product*)

Pihak KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan mempunyai beberapa produk seperti tabungan, pembiayaan serta jasa, seperti haji, pembayaran listrik dan transfer.

b. Harga (*price*)

Pihak KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan mengharuskan untuk membuka tabungan sebesar Rp. 30.000 sebagai syarat pengambilan pembiayaan lainnya.

Dengan tabungan awal sebesar Rp. 30.000 dan minimal anggota 5 orang sudah bisa menjadi anggota dari KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

c. Lokasi (*Place*)

Kantor BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan berada di Jl Raya Blumbungan yang berada di dekat pasar dan pertokoan dan tempatnya sangat strategis.

Alamat lengkap kantor Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan yaitu di Tomang Mate, Blumbungan, Larangan, Kabupaten Pamekasan, Jawa Timur 6933.

d. Promosi (*promotion*)

BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan mempromosikan produk dengan cara bersosialisasi dengan masyarakat dan menyebar brosur BMT NU.⁵⁸

2. Efektivitas Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

- a. Sudah ada 158 kelompok yang sudah menggunakan produk pembiayaan lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan
- b. Di setiap bulannya pasti ada yang mengajukan pembiayaan LASISMA KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.
- c. Memajukan usaha nasabah dengan adanya produk pembiayaan LASISMA ini di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.⁵⁹

C. Pembahasan

1. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

Produk lasisma atau produk pembiayaan tanpa jaminan yang berbasis jam'ah lahir pada tahun 2007, munculnya produk lasisma di dasari oleh

⁵⁸Fariqul Isbahah, S.E Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawancara langsung (17 Mei 2021)

⁵⁹Fariqul Isbahah, S.E Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawancara langsung (17 Mei 2021)

berbagai macam indikator seperti melihat kondisi pasar, kondisi perekonomian masyarakat, dan persaingan lembaga lainnya. Dan pada akhirnya memutuskan untuk menciptakan produk lasisma dengan keresahan masyarakat tentang ingin mengajukan pembiayaan tapi tidak mempunyai jaminan dan mendengarkan keresahan masyarakat tentang adanya retenir. Alasan masyarakat mengambil retenir karena masyarakat kecil tidak mempunyai jaminan yang mau meminjam ke bank oleh karena itu masyarakat kecil mengajukan pembayaran kepada retenir. Dari keresahan masyarakat maka KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan mengeluarkan produk pembiayaan lasisma yang berbentuk kelompok dan masyarakat dipermudah (layanan berbasis jama'ah). Meskipun rakyat itu miskin tetap dibanding oleh KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan .

Mengenai angsuran di sini ada dua contoh yang bisa diimplementasikan, yang pertama angsuran dalam bentuk mingguan anggota hanya melakukan pembiayaan dengan nominal dua juta, maka anggota hanya membayar setiap minggunya dengan nominal 50 ribu, dengan akad Al-Oordlul Hasan atau jasa seikhlasnya. Kedua angsuran dalam bentuk bulanan anggota harus membayar dengan nominal 200 ribu setiap bulannya, dengan akad Al-Oordlul Hasan. Dalam KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan itu sendiri hanya memberikan jangka waktu 10 bulan bagi anggota yang melakukan Pembiayaan Lasisma, dikarenakan pihak KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan menghindari pembulatan agar sama-sama menguntungkan dari pihak anggota maupun dari pihak bulan

bagi anggota yang melakukan Pembiayaan Lasisma, dikarenakan pihak KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

Berikut ini mengenai macam-macam strategi marketing mix

a. Produk (*product*)

Penerapan strategi marketing mix produk pembiayaan di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan dengan cara melakukan keragaman produk, memperhatikan sebuah kualitas produk, menunjukkan cirrikelebihan produk serta menentukan merek Produk yang sudah ditentukan oleh pihak BMT.

Strategi penetapan produk tidak serta merta diciptakan masih melihat pada gambaranya kebutuhan masyarakat miasanya pada produk pembiayaan LASISMA mereka bisa melakukan strategi dengan memperhatikan merek manfaat dan kelebihan produk pembiayaan LASISMA sebagai pembiayaan yang tanpa jaminan.

b. Harga (*price*)

Stratagi Markeung Mix yang dilakukan oleh KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan dalam bidangharga pembayaran LASISMA adalah sebagai berikut:

Membuat buku tabungan atau buku rekening anggotabiaya setoran awal yang dikeluarkan nasabah atau calon anggota untuk mendapat pembiayaan LASISMA sebesar 30.000 – 10.00 biayaa andministrasi dan 20.000 – saldo buat tabungan

c. Lokasi (*place*)

Strategi pemilihan lokasi yang sudah dituju secara langsung oleh KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur adalah berdekatan dengan lembaga pendidikan, perkantoran, pasar dan tempat yang mudah dijangkau oleh masyarakat.

Lokasi berada di Jl. Blumbungan selatan dari pasar Blumbungan, Kab Pamekasan yang secara pengamatan merupakan lokasi yang cukup strategis untuk memasarkan produk dan mendapatkan anggota.

d. Promosi (Promotion)

Dari hasil data yang diperoleh di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, maka dalam memperkenalkan produk dan sebagai usaha mengoptimalkan pemasaran KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan mempunyai strategi promosi sebagai berikut.

- 1) Melakukan pendekatan kepada calon mitra (nasabah baik secara langsung maupun tidak langsung di lapangan seperti pasar muslimat kerumah individu.
- 2) Melalui brosur atau websiet.

e. Orang (People)

Strategi pemasaran aspek *people* di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan adalah, berhubungan dengan perencanaan sumber daya manusia atau (SDM). *Job specification, job classification, rekrutmen*, seleksi karyawan, pelatihan karyawan, dan motivasi kerja. Strategi ini meliputi kegiatan untuk karyawan, seperti kegiatan pelatihan dan pendidikan, motivasi kerja dan lain sebagainya. Kegiatan pelatihan di BMT NU Cabang Tlanakan dilaksanakan beberapa bagian yaitu merupakan pelatihan untuk bagian Manajer dilaksanakan setiap bulan sedangkan untuk seluruh karyawan dari

masing-masing jabatan dilakukan tiga bulan satukali, dan untuk bagian marketing diadakan perbulan. kegiatan tersebut tidak lain guna untuk memberikan pelayanan yang aman dan memberikan kenyamanan para anggota agar tetap bisa bertransaksi di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

f. Bukti Fisik (*Physical Evedence*)

Dalam strategi ini Menyatakan bahwa bukti fisik BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan yang sudah memiliki atau yang diberikan terdiri dari logo atau simbol lembaga keuangan, adanya kantor, fasilitas yang sudah diberikan kepada anggota, seragam karyawan, jaminan, pelatihan dan lain sebagainya. Hal tersebut guna memberikan keyakinan kepada semua masyarakat yang bergabung dengan produk pembiayaan lasisma dan memberikan kenyamanan kepada semua pihak anggota BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

g. Proses (*Proces*)

Strategi proses yang sudah diterapkan di BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan ialah secara bertahap dan disesuaikan dengan prosedur dan disesuaikan dengan apa yang sudah dibuat oleh pihak BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan Dimana strategi proses yang diterapkan BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan sampai sekarang masih berjalan dengan baik yakni mereka melakukan perencanaan, penentuan, proses dan pengamatan terlebih dahulu pada setiap kegiatan yang BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan melakukan uji pemasaran pada produk pembiayaan LASISMA yang di pasarkan oleh BMT

Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan bisa mengetahui perkembangan produknya.⁶⁰

2. Efektivitas Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan

- a. Jumlah kelompok yang menggunakan produk pembiayaan LASISMA ini padawalnya ada 9 kelompok pada tahun 2017, pada tahun 2018 sudah ada 28 kelompok, pada tahun 2019 sudah 38 kelompok, dan 2020 sudah mencaapai 83 kelompok.dan produk pembiayaan LASISMA inisudah efektif karena setiap tahunnya ada peningkatan.
- b. Bagi nasabah yang mau mengambil pembiayaan ini, sangat terbantu karena bisa membangun usaha kecilnya atu usaha mikronya dan sangat membantu bagi usaha kecil.
- c. Bagi nasabah yang sebelumnya tidak tahu tentang produk pembiayaan lasisma ini sekarang bisa tahu dan sudah mengerti bahwa produk pembiayaan lasisma ini sangatlah membatu bagi masyarakat blumbungan, kususnya masyarakat yang mempunyai usaha kecil atau mikro.

Tabel 4.1
Perolehan jumlah anggota pembiayaan produk LASISMA DI KSPPS BMT
Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan

NO	Tahun	Jumlah anggota
1	2017	9 Kelompok
2	2018	28 Kelompok

⁶⁰ Fariqul Isbahah, S.E Kepala Cabang KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, Wawan cara langsung (17 Mei 2021)

3	2019	38 Kelompok
4	2020	83 Kelompok

Sumber : Dokumen KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.

3. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan

Bauran pemasaran merupakan seperangkat alat yang dapat digunakan pemasar untuk membentuk karakteristik barang atau jasa yang ditawarkan kepada pelanggan. Strategi pemasaran mix yang juga dikenal dengan singkatan 4P adalah Produk, Price, Place, dan Promotion. Strategi pemasaran merupakan bagian dari strategi bisnis yang memberikan arahan kepada semua fungsi bagi manajemen pemasaran suatu organisasi bisnis. Dengan adanya strategi pemasaran, maka implementasi yang diperoleh yaitu program dalam mencapai tujuan organisasi bisa dilakukan secara aktif.⁶¹

Dalam rangka peningkatan organisasi, telah diketahui bahwa istilah strategi semula bersumber dari kalangan militer dan secara populer sering dinyatakan sebagai "kiat yang digunakan oleh para jenderal untuk memenangkan suatu peperangan". Dewasa ini istilah strategi sudah digunakan oleh semua jenis organisasi dan ide-ide pokok yang terdapat dalam pengertian semula tetap dipertahankan hanya saja aplikasinya disesuaikan dengan jenis organisasi yang menerapkannya, karena dalam arti yang sesungguhnya, manajemen puncak memang terlibat dalam satu bentuk "peperangan" tertentu. Sementara itu, secara konseptual strategi dapat dipahami sebagai suatu garis besar haluan dalam bertindak untuk mencapai sasaran yang telah ditentukan. Strategi menjadi suatu

⁶¹Ali Hasan, *marketing bank syariah*, (Bogor: Ghalian Indonesia, 2010), hlm 119

karangka yang fundamental tempat suatu organisasi akan mampu menyatakan kontinuitas yang vital, sementara pada saat yang bersamaan ia akan memiliki kekuatan untuk menyesuaikan diri terhadap lingkungan yang selalu berubah.

Strategi yang dilakukan oleh KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang LaranganPamekasan untuk memasarkan produk pembiayaan lasisma atau produk pembiayaan tanpa jaminan yang berbasis jama'ah adalah melalui 4P diantaranya Produk, Harga, Lokasi, dan Promosi, Meski pada dasarnya konsep 4P kurang dimengereti oleh masyaraat tapi secara prakteknya telah dilaksanakan dan dibuktikan dengan secara langsung. Berikut ini adalah strategi Marketing Mix yang dipasarkan oleh KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang LaranganPamekasan sebagai Beriku.

a. Produk

Produk ialah sesuatu yang bisa memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat, maka peluncuran suatu produk di perlukan strategi-strategi tersebut. Dimana penetapan produk diKSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang LaranganPamekasanharus bisa menarik calon nasabah dan meningkatkan mutu produknya, untuk itu KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang LaranganPamekasan mempunyai strategi dalam menetapkan produk yaitu sebagai berikut.

1) Keragaman Produk

KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan harus memiliki beberapa produk simpanan, pembiayaan dan produk jasa.

2) Kualitas Produk

KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan membuat mutu pada produk pembiayaan lasisma atau produk pembiayaan tanpa jaminan yang berbasis jama'ah yang mampu bersaing karena KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan bergerak dibidang jasa jadi dari suatu produk merupakan pelayanan satu produk. Walaupun ada itu pun karena anggota masih belum mengenal teknologi. KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan berusaha memberikan pelayanan yang sangat baik kepada pihak anggota dan fasilitas yang sangat memuaskan nasabah di setiap produk pembiayaan lasisma atau produk pembiayaan tanpa jaminan yang berbasis jama'ah.

3) Ciri-ciri Kelebihan Produk

Produk pembiayaan lasisma atau produk pembiayaan tanpa jaminan yang berbasis jama'ah harus mempunyai ciri-ciri yang sangat menarik contohnya pada produk pembiayaan lasisma atau produk pembiayaan tanpa jaminan yang berbasis jama'ah di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan yaitu memberikan kemudahan kepada nasabah atau calon nasabah karena pembiayaan yang tanpa jaminan atau produk pembiayaan lasisma yang akan memberikan kemudahan bagi masyarakat dan nasabah ataupun calon nasabah untuk mengembangkan usaha mereka yang awalnya biasa saja menjadi luar biasa, dan untuk membantu usaha kecil mengembangkan modalnya.

4) Merik Produk

KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan memberi nama yang sangat lumrah dengan produk bank lainnya. Dengan nama yang singkat dan mudah untuk diingat atau yang mudah difahami oleh anggota atau calon anggota senga KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan dengan mudah mendapatkan nasabah atau calon nasabah.

Mengenai tujuan utama KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan utama suatu startegi ialah bisa mencapai sasaran pasar yang dituu dengan meningkatkan kemaempuan bersaing atau mengatasi oleh karena itu strategi pemasaran, sehinga gagasan atau ide untuk melaksanakan harus datang dari bagian atau bidang pemasaran⁶²

b. Harga (Price)

Harga adalah sejumlah uang yang harus dibayar oleh pelanggan untuk memperoleh produk. Pada setiap produk atau jasa yang ditawarkan, bagian pemasaran dapat ditentukan dengan harga pokok dan harga jual suatu produk.⁶³

Dari hasil data yang diperoleh dari strategi *marketing mix* yang dilakukan oleh KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan dalam bidang harga untuk pembiayaan lasisma ata produ pembiayaan tanpa jaminan yang berbasis jama'ah merupakan biaya setoran awal yang dikeluarkan utuk membuat buku tabungan anggtota sebesar 20.000 ribu untuk tabungan calon anggota tersebut.

Dari uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa harga yang ditetapkan oleh KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan sudah mengikuti harga pasaran dan sudah dapat dikatakan cukup murah dan

⁶²Sofjan Assuari, manajemen pemasaran dasar, **hlm.182-183**

⁶³Phiip Kotler, Gary Amstrong, Alih Bahasa, *Damos Sihombing, Prinsip-Prinsip Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2001), **hlm 73**

mempermudah para calon anggota dalam menggunakan produk pembiayaan produk lasisma atau pembiayaan rodud tanpa jaminan yang berbasis jama'ah.

c. Lokasi (place)

Place atau lokasi kantorKSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan ini sangat bagus karena berdekatan dengan pertokoan dan pasar. Hal ini disebabkan agar anggota mudah menjangkau setiap lokasi kantorKSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan. Dengan Demikian pada sarana dan pasarana harusmemberikan rasa nyaman dan aman kepada seluruh anggota ataupun calon anggota yang berhubungan denganKSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan tersebut.

Strategi untuk penetapan lokasi atau tempat yang dilakukan oleh KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasanlebih difokuskan pada daerah yang dekatan dengan pasar. Dimana tempat atau lokasi kantor KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan sangat strategis, yaitu berada di J. Raya Blumbunga yang dekat dengan pasar dan pertokoan dan lokasi tersebut mudah di jangkau oleh masyarakat dengan menggunakan mobil pribadi dan taksi Sedangkan bagi anggota yang kesulitan kesana karena ada faktor tidak bisa naik sepeda motor maka pihak KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa TimurCabang Larangan Pamekasanmemberikan kemudahan dengan cara sistem jemput bola atau disebut juga mendatangi calon anggota yang ingin bergabung dengan produk lasisma tersebut.

Secara analisis peneliti sesuai data yang sudah didapat dariKSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, tentang lokasi ini sangat

bagus karena lokasi kantor KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan sangat mudah di akses oleh kendaraan taksi bagi mereka yang tidak mempunyai kendaraan sendiri.

d. Promosi (*promotion*)

Promosi adalah kegiatan Marketing Mix yang terakhir Kegiatan ini bisa disebut juga kegiatan yang sama pentingnya dengan ketiga kegiatan di atas, baik produk, harga dan lokasi. Dalam kegiatan tersebut maka setiap koperasi berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimiliki baik secara langsung maupun tidak langsung.

Dalam mempromosikan produk dan sebagai usaha mengoptimalkan pemasaran di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan mempunyai strategi promosi sebagai berikut.

- 1) Dengan cara pendekatan dengan calon nasabah baik secara langsung seperti pasar, muslimat dan kerumah anggota dengan cara individu.
- 2) Dengan cara menyebarkan brosur KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan dengan cara tersebut strategi yang efektif dan sudah berada dalam upaya meningkatkan jumlah anggota serta menarik minat masyarakat. Strategi ini selalu digunakan oleh pihak KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan dengan cara mendatangi langsung semua calon anggota atau calon nasabah untuk menawarkan produk pembiayaan LASISMA atau disebut juga produk pembiayaan tanpa jaminan yang berbasis jama'ah yang terpendang baik oleh pihak anggota KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan

Pamekasan. Mengingat dalam prakteknya paling tidak ada empat macam secara promosi yang dapat digunakan oleh setiap koperasi dalam mempromosikan produk maupun jasanya.

2. Efektifitas Strategi Pemasaran Produk Lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan

Dimensi ini dapat menunjukkan apakah suatu produk pembiayaan lasisma bisa terlihat lebih meningkat daripada produk lain dan apakah dengan adanya suatu promosi dapat mengikutsertakan dalam peningkatan jumlah anggota.

Salah satu lembaga keuangan atau koperasi yang memiliki banyak produk pemasaran yaitu *baitulmal mal wa tamwil* Nuansa Umat Jatim Cabang Larangan Pamekasan atau biasa di kenal dengan BMT NU Jatim Cabang Larangan Pamekasan. BMT NU memiliki produk pembiayaan dan simpanan. Produk pembiayaan diantaranya Bai'Bits, Trasmansi Al-Aji (BBA), Murabahah, mudlarabah, Musyarokah, Al-qardlu Hasan, rahn (Gadai), Lasisma (Layanan berbasis jamah), Maal. Sedangkan produk simpanan diantaranya, Simpanan Anggota (Siaga), Tabungan Mudharabah (Tabah), Simpanan Pendidikan Fathonah (Sidik Fathonah), Simpanan Haji Dan Umrah (Sahara), Tabungan Ukharawi (Tarawi), Simpanan Lebaran (Sabar), Sipana Berjangka (Sajadah), Simpanan Berjangka Mudharabah (Siberkah).

Produk pembiayaan Lasisma diresmikan pada tahun 2017. Pada tahun 2017 tersebut sudah ada sekitar 9 kelompok kemudian pada tahun 2018 bertambah sejumlah 28 kelompok kemudian pada tahun 2019 bertambah menjadi 38 kelompok dan pada tahun 2020 sudah meningkat menjadi 83 kelompok. Sampai saat ini telah ada sekitar 158 kelompok yang menjadi nasabah pembiayaan

LASISMA diKSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan. Produk pembiayaan Lasisma yang dilakukan KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasansalah satu keunggulan produk yang dimilikiKSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, ditinjau dari kecepatan pelayanan yang dilakukan PihakKSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, dapat dilihat lagi dari sisi jangka waktu angsuran yaitu dilakukan 1 bulan sekali, hal ini berarti pihak KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasantidak memberatkan nasabahdalam hal angsuran. Kelebihan dari produk pembiayaan Lasisma ini yaitu produkpembiayaan yang tanpa ada jaminan, angsuran disepakati oleh kelompok, serta proses pencairan yang sangat cepat. Lasisma diperuntukkan anggota yang berpenghasilan rendah dengan membentuk kelompok."

Pada tahun 2017 mulai diperkenalkannya produk LASISMA (layanan berbasis jama'ah) yang pada awalnya hanya beranggotakan 9 kelompok, setiap kelompok terdiri minimal 5 orang dan maksimal 20 orang. Pada awal diperkenalkannya produk ini memang belum banyak anggota yang ikut serta karena pada awalnya merupakan tanggung jawab per-pengelola jadi setiap anggota ada satu pengelola yang mengawasi dan mengelola, serta untuk mencari

Anggotabarbaru para pengelola masih terbentur dengan tugas-tugas lainnya otomatis pada waktu itu masih sedikitnya anggota yang ikut serta. Pada tahun 2018 mulai ada peningkatan FORSA (forum silaturahmi anggota) jadi pada tahun 2018 sudah ada yang mengawasi dan mengurus sendiri tentang produk Lasisma ini jadi, pada tahun 2018 ada sekitar 28 anggota atau bertambah 19 anggota.

Lasisma sendiri merupakan produk jamaah yang berbasis tanpa jaminan, setiap anggota lasisma terdiri dari minimal 5 orang dan maksimal 20 orang setiap orang mendapatkan pinjaman setidaknya Rp. 2.000.000,- . Meskipun tanpa jaminan sebelum pinjaman cair harus dilakukan survey terlebih dahulu dan jika sudah di setujui dan pinjaman cair serta jika suatu saat ada salah satu anggota yang belum bayar maka pinjaman akan ditanggungkan pada anggota lainnya ataudi sebut jugak dengan tanggung renteng. Untuk angsurannya bisa dilakukan selama 10 bulan,40 minggu, cash tempo 4 bulan, pembayaran per-setengah bulanan, setiap pembayaran diharuskan adanya pertemuan. Serta setiap anggota tidak boleh dicampur antara laki-laki dan perempuan jadi klasifikasinya harus perempuan dengan perempuan semuanya dan sebaliknya, serta jarak tempat tinggal harus berdekatan agar mempermudah petugas untuk pembayaran angsurannya.

Dalam proses yang dilakukan KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasandalam memasarkan produk pembiayaan tanpa jaminan dengan menyebarkan brosurKSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan, dan juga dengan cara bersosialisasi dengan masyarakat.⁶⁴

Strategi pemasaran produk pembiayaan lasisma di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan.startegiyang paling efektif yaitu secara terjun langsung kelapangan. Karena dengan terjun langsung kelapangan akan membuat masyarakat mempunyai informasi yang lebih jelas tentang produk pembiayaan lasisma yang berbasis jamaah ini. Selain itu dengan turun langsung kelapangan akan menggambarkan pelayanan karyawan kepada nasabah di kantor

⁶⁴Observasi Langsung, Pelayanan Pemasaran Pembiayaan BMT (7 mei 2020) di BMT NU Cabang Larangan

KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan. Hal ini menunjukkan bahwa menginformasikan apa yang dapat diberikan suatu promosi untuk peningkatan atau penguatan karakter suatu produk, sehingga pemasaran dapat diperoleh pemahaman tentang dampak promosi terhadap keinginan calon nasabah untuk bergabung dengan salah satu produk KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan yang di promusikan oleh anggota KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasan tersebut.

Berdasarkan uraian di atas dapat di simpulkan bahwa produk Lasisma adalah produk yang memiliki Strategi Pemasaran yang maksimal. Mengingat produk Lasisma merupakan produk baru tetapi telah menjadi produk unggulan. Produk Lasisma tersebut sangatlah efektif karena pada setiap tahunnya produk pembiayaan Lasisma atau pembiayaan produk tanpa jaminan yang berbasis jamaah ini setiap tahunnya ada pningkatan anggota di KSPPS BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Larangan Pamekasanmaka peneliti melakukan penelitian mengenai