

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. Gambaran Umum Objek Penelitian

a. Sejarah Singkat KSPPS NURI JATIM Cabang Palduding Palengaan

KSPPS Nuri Jatim adalah koperasi syariah yang bergerak dalam bidang keuangan milik Pondok Pesantren Darul Ulum Banyuanyar Potoan Daya Palengaan Pamekasan yang didirikan oleh para alumni banyuanyar yang tergabung dalam persatuan alumni Darul Ulum Banyuanyar (Peradaban) pada tanggal 1 Desember 2008 tepat pada hari senin dan mulai beroperasi pada tanggal 1 Januari 2009, dan merupakan koperasi berskala Provinsi Jawa Timur karena cabang-cabangnya hanya berada di Jawa Timur. Yang berpusat di Jalan Raya Palduding Pegantenan Desa Plakpak Pegantenan Pamekasan. Dan merupakan ujung tombak dalam mengangkat perekonomian masyarakat dalam bidang usaha simpan pinjam dan mampu bersaing dalam dunia keuangan berbasis syariah.

KSPPS Nuri Jatim melaksanakan aktivitas dalam kegiatan usaha menghimpun dan mengumpulkan dana dalam bentuk berbagai macam simpanan diantaranya : simpanan pokok, simpanan wajib, simpanan khusus, simpanan hari raya, simpanan berjangka, simpanan walimatul urusy, simpanan rumah tangga, simpanan qurban, simpanan haji, simpanan pendidikan, simpanan umroh. Dan simpanan suka rela. Dan juga memberikan pembiayaan untuk anggota dan calon anggota sebagai alternatif pembiayaan yang mudah dan tidak ribet diantaranya sebagai berikut pembiayaan gadai emas, pembiayaan modal pertanian,

pembiayaan barang serba guna, pembiayaan modal usaha. Dan juga gadai BPKB syariah, gadai kendaraan, gadai sertifikat tanah, pembelian mobil dan motor dan pembelian rumah sebagaimana diatur oleh undang-undang Republik Indonesia tentang perkoperasian dan peraturan pemerintah tentang pelaksanaan kegiatan usaha simpan pinjam oleh koperasi dan bagaimana regulasi dan aktivitas yang harus dilakukan.

Sejauh ini KSPPS Nuri Jatim memilikim 26 cabang yang hampir disetiap kecamatan di Madura dan hampir disetiap kabupaten di tanah Jawa Timur yang berada di, Palduding, Sokobanah 1, Waru, Ketapang 1, Sumenep, Batumarmar, Karang Penang, Pasean, Sokobanah 2, Palengaan, Pegantenan, Pamekasan kota, Kadur, Bangsalsari, Pasongsongan, Pujer, Besuki, Ketapang 2, Kalisat, Kalibaru, Sumber Baru, Silo, Socah, Ambunten. Dengan tujuan untuk membangun ekonomi masyarakat yang berlandaskan syariah islam sehingga terbebas dari riba, gharar, judi dan lain sebagainya yang menyimpang dari syariah islam.¹

Dengan perluasan perkembangan kelembagaan KSPPS Nuri Jatim yang tidak hanya berada di Kabupaten Pamekasan saja melainkan di kabupaten Sampang, Sumenep Dan juga di hampir di Tanah Jawa Timur. Sehingga Pada tahu 2014 pengurus koperasi nuri mengajukan alih bina kepada Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Jawa timur yang berdasarkan akta pengesahan dan perubahan akta anggaran dasar yang tentunya dari provinsi jawa timur Nomor P2T/10/09.02/01/XII/2014, Tepat pada tanggal 11 Desember 2014 yang secara resmi dan sah sebagai binaan dari provinsi jawa timur melalui Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Jawa Timur. Dan pada 2019 resmi dan sah dari nama KSN Jatim

¹ Yazid. Wawancara langsung. Manejer KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding Tanggal 5 Oktober 2021

beralih nama menjadi KSPPS Nuri Jatim dan sampai sekarang beroperasi dengan nama tersebut dengan beroperasi dengan baik dan sesuai dengan prinsip ekonomi syariah.

b. Visi Dan Misi

1) **Visi**

Terwujudnya koperasi syariah yang unggul dan kompetitif sebagai pilar pembangunan ekonomi umat²

2) **Misi**

- a) Menjadika KSPPS Nuri Jatim sebagai rujukan koperasi syariah
- b) Menciptakan pelayanan dan SDM KSPPS Nuri Jatim yang kompetitif dan profesional
- c) Meningkatkan pendapatan anggota dan masyarakat
- d) Membangun kesadaran masyarakat akan kehidupan bergotong royong dalam melakukan aktivitas usahanya
- e) Menciptakan pengusaha muslim yang tangguh di lingkungan masyarakat
- f) Meningkatkan program pemberdayaan ekonomi, khususnya dikalangan anggota melalui sistem syariah³

c. Badan Hukum KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding

- 1) Badan Hukum : 02/BH/XVI.19/2010, Tanggal 29 April 2010

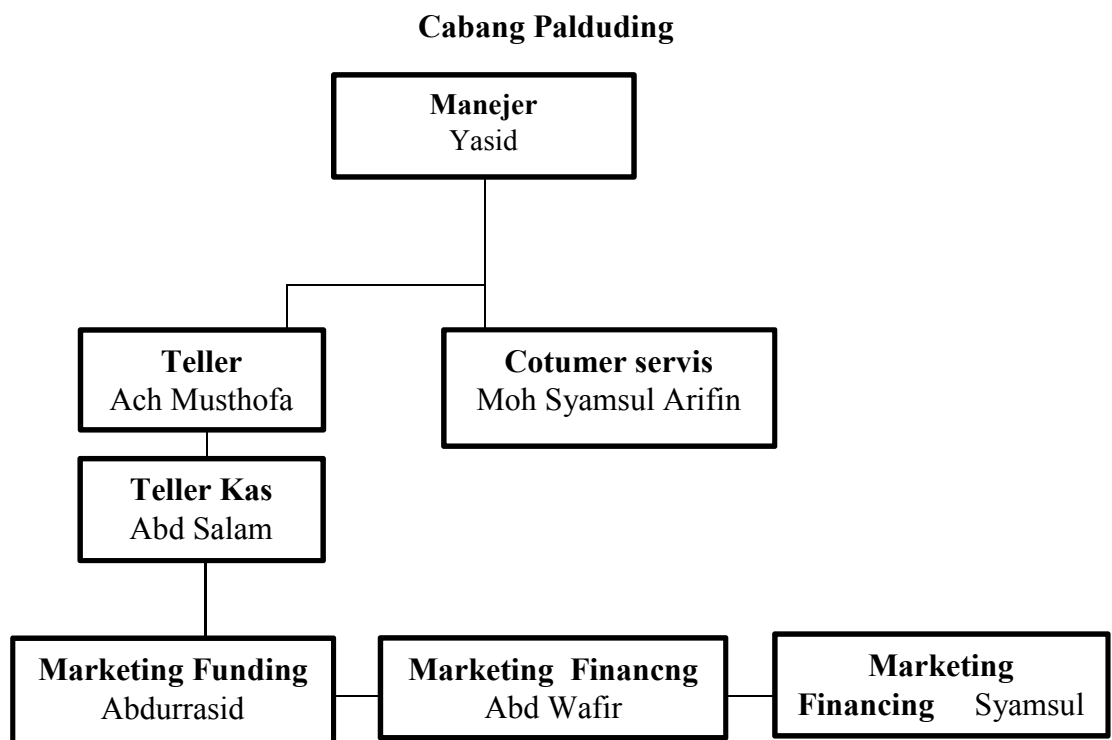
² Yazid. Wawancara langsung. Manejer KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding Tanggal 5 Oktober 2021

³ Yazid. Wawancara langsung. Manejer KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding Tanggal 5 Oktober 2021

- 2) Akta Perubahan AD : 001258/PAD/M.KUKM.2/IX/2019 Tanggal 29 September 2019
- 3) Izin Usaha Simpan Pinjam : P2T/1109.10/01/XII2019, Tanggal 2 Desember 2019
- 4) Nomor Induk Berusaha 8120014201905, Tanggal 10 Desember 2018
- 5) Tersertifikasi ISO 9001:2015 : FS 680113
- 6) NPWP : 03,020.416.8-608.00

d. Struktur Pengelolaan KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding

Truktur Kepegawaian KSPPS Nuri Jatim



e. Produk Pembiayaan Modal Usaha Di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding

1) Pembiayaan Modal Usaha (MAHA)

Pembiayaan modal usaha merupakan produk yang di diberikan kepada seseorang yang membutuhkan dana untuk mendirikan sebuah usaha ataupun kekurangan dana dalam usahanya. Yang merupakan tartget pelaku UMKM. Dan sistem pengembaliannya dengan cara di angsur dalam jangka waktu tertentu

2) Persyaratan

- a) Terdaftar menjadi anggota KSPPS Nuri Jarim Cabang Palduding
- b) Mengisi formulir pengajuan pembiayaan (Maha)
- c) Menyerahkan foto kopi identitas dan menunjukkan aslinya
- d) Menyerakah fotokopi kartu keluarga
- e) Menyerahkan fotokopi surat nikah (bagi yang menikah) dan surat pernyataan orang tua bagi orang tua (yang belum menikah)
- f) Menyerahkan surat-surat jaminan

2. Strategi Pemasaran Pembiayaan Modal Usaha Bagi UMKM

a. Strategi Pemasaran Pembiayaan Modal Usaha Bagi UMKM Di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding Pamekasan.

Strategi pemasaran adalah suatu yang sangat pokok dan penting diterapkan oleh suatu lembaga keuangan baik itu di Nuri Jatim ataupun di lembaga keuangan lainnya seperti bank dan lain sebagainya. Karena strategi pemasaran merupakan bagian dari senjata dalam bisnis terutama dalam bisnis keuangan. Artinya strategi

pemasaran dikatakan berhasil apabila bisnis tersebut berhasil dan menggunakan jasa yang telah dipasarkan tersebut. Karena strategi pemasaran sifatnya dinamis, oleh karena itu strategi pemasaran mempunyai peranan penting untuk keberhasilan Nuri Jatim Cabang Palduding

KSPPS Nuri Jatim merupakan lembaga keuangan milik pesantren Banyuwangi yang menawarkan produk dan jasa. Oleh karena itu dalam memasarkan produknya KSPPS Nuri Jatim memerlukan strategi pemasaran yang baik dan jitu. Dan perlu rumusan-rumusan pemasaran untuk menarik minat dan juga meningkatkan jumlah anggota dan mempertahankan agar sesuai dengan tujuan dan juga berdampak pada keunggulan dana penilai baik di mata masyarakat

Dalam melakukan strategi pemasaran untuk memudahkan KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding dalam mencapai target pemasarannya. Maka KSPPS Nuri Jatim harus melakukan perumusan strategi pemasaran dalam memilih dan menetapkan pangsa pasar yang akan dituju dengan menggunakan 4P (*product, Price, Place, Promotion*)

Dari hasil penelitian yang peneliti peroleh dari berbagai argumen wawancara yang di jelaskan oleh Manajer. Pihak marketing. Dan juga beberapa anggota pembiayaan Umkm. Tentang strategi pemasaran pembiayaan modal usaha bagi Umkm di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding Pamekasan. Salah satunya di jelaskan oleh Marketing KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding Bapak Abd Wafir :

“Sebenarnya begini untuk menentukan strategi pemasaran di KSPPS Nuri dalam meningkatkan jumlah anggota pembiayaan modal usaha. Itu harus melakukan sebuah strategi pemasaran salah satunya strategi pemasaran marketing mix. Nah dalam melakukan pemasaran tersebut maka kami

butuh yang namanya produk. Produk dalam hal ini adalah produk pembiayaan modal usaha atau yang di kenal dengan produk Maha. Kami mempunyai unggulan dalam produk ini yaitu salah satunya memberikan modal usaha tanpa harus memiliki usaha yang besar artinya yang mau mendirikan usaha dari nol ataupun yang sudah mempunyai usaha akan tetapi kekurangan dana dengan syarat yang tidak rumit dan mudah. Dan kami bimbing dalam usahanya tersebut dengan ide yang ia punya dan kami analisis besaran uang dalam pendirian usahanya tersebut. Yang kedua mengenai tempat. Kami melakukan pemasaran di tempat-tempat yang banyak sekali pelaku ukm seperti di pasar dibanyaknya pertokoan dan lain sebagainya, kami tawarin mengenai modal usaha ini dan kami tanyakan mengenai kemajuan usahanya dan juga kekurangan apa dalam usahanya. sehingga kami dapat memberikan alternatif dana yang mudah dan dengan syarat yang tidak rumit Dan yang ketiga mengenai harga. Harga disini berkaitan dengan margin yang kami dapat dan kami tentukan mengenai harga yang sesuai dengan pengambilan jumlah pembiayaan modal usaha dengan akad bagi hasil yang sesuai dengan prinsip syariah. Dan yang ketiga mengenai promosi. Promosi disini kami mengedepankan Ahlak dan etika yang baik santun dalam berkata dan ramah dalam tindakan itu yang menjadi kuat dalam melakukan strategi pemasaran apalagi di KSPPS Nuri ini dikenal dengan milik pondok pesantren Banyuwangi yang panggilan akrabnya untuk para karyawannya adalah ustad sehingga Akhlaklah yang menjadikan tolak ukur pertama dalam melakukakn pemasaran”.⁴

Dari pernyataan yang di paparkan diatas dapat diambil kesimpulan bahwa strategi *marketing mix* 4P (*product, place, price, promotion*) sangat berperan penting dalam melakukan pemasaran produk pembiayaan modal usaha di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding . karena dengan menerapkan strategi tersebut maka dapat membaca peluang dan dapat mengetahui langkah-langkah apa yang akan dilakukan dalam melakukan produknya dan menjaga loyalitas anggota.

Selanjutnya wawancara bersama bapak Syamsul Bahri juga marketing di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding.

“Untuk melakukan strategi pemasaran tersebut maka kami sebagai pihak pemasar akan selalu memberikan yang terbaik untuk anggota dan calon anggota. Tadi sudah dijelaskan mengenai strategi pemasaran untuk meningkatkan jumlah anggota. Nah sekarang bagaimana cara mempertahankan dan memilih anggota tersebut. Sebenarnya begini dek..

⁴ Abd Wafir. Wawancara langsung. Marketing KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding Tanggal 5 Oktober 2021

untuk menentukan dan memilih anggota di KSPPS Nuri dalam meningkatkan jumlah anggota pembiayaan modal usaha yaitu dengan cara memberikan modal usaha dengan skala kecil dulu artinya jika orang yang tidak punya usaha tapi tidak ada modal maka kami modali dengan skala kecil, terus kami beri bimbingan sehingga usahanya itu lancar dan maju. Artinya kami tidak usah mencari orang yang besar atau pintar tapi yang dikedepankan itu adalah karakter. Kalau karakternya bagus meskipun tidak punya usaha kami bantu untuk mendirikan usaha dengan cara memberikan modal dan bimbingan. Nah bagaimana cara mengetahui karakter seseorang yaitu dengan salah satunya kami datang langsung dengan cara mewawancarai orang tersebut dan juga mengenai informasi perilaku dari berbagai pihak, Dari tetangga, saudara dan orang disekitar. Lalu kami analisis dulu Untuk memastikan apakah perkataan tersebut sesuai apa tidak dengan perkataanya.

Dari pernyataan di atas bahwa strategi marketing mix merupakan fungsi dari bertambahnya anggota KSPPS Nuri Jatim cabang Palduding. yang mana dalam penetapan anggota yaitu yang diutamakan adalah karakter karena jika karakternya baik maka KSPPS Nuri juga akan menetapkan sebagai anggota. Cara mengetahui bagaimana karakter tersebut yaitu dengan cara menanyakan pada keluarga dan juga pada tetangganya dan juga pula dari sikap dan tingkah lakunya.

Langkah selanjutnya yang dilakukan oleh KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding setelah menyelesaikan dan juga menerapkan strategi *marketing mix* ialah melakukan strategi tersebut guna untuk meningkatkan jumlah anggota. Hal ini sesuai dengan yang di peroleh peneliti dalam melakukan sebuah wawancara bersama pihak marketing bapak Abdurrasid :

“Dalam menerapkan strategi pemasaran tersebut dalam upaya meningkatkan jumlah anggota. Maka hal yang paling perlu di lakukan pertama kali adalah survei langsung kelapangan, artinya pihak marketing datang langsung ketempatnya dan juga melakukan berbagai analisis ditempat usahanya tersebut mengenai usaha yang akan atau telah di jalankan. Dan di KSPPS Nuri Jatim Cabang palduding ini melakukan jemput bola artinya pihak anggota yang mau membayar tidak usah repot-repot ke kantor Nuri. Sehingga memudahkan anggota untuk menghemat waktu energi dan juga ongkos kendaraan. Dan juga bisa menanyakan tentang usaha yang di jalankan apakah ada kemajuan ataupun sebaliknya apakah ada kekurangan sehingga pihak pemasar bisa memberikan solusi

tentang hal tersebut. Dan juga bisa memperkuat pendekatan emosional dari pihak KSPPS Nuri dengan anggota”⁵

Hal senadapun juga di sampaikan oleh Bapak Abd Wafir Marketing di

KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding

“seperti yang sudah tadi di jelaskan oleh bapak Abdurrasid. Bahwa dalam menerapkan strategi pemasaran pembiayaan modal usaha untuk meningkatkan jumlah anggota maka hal yang paling utama yaitu survei lapangan baru setelah itu pemahaman karakter anggota. Itu strategi jika jika kalau anggota sudah menjadi dan bakal calon anggota. Nah... untuk strategi untuk meningkat jumlah anggota yang baru ataupun belum mengetahui tentang pembiayaan modal usaha ini. Maka kami melakukan strategi promosi kepada masyarakat dengan cara berbicara langsung tentang pembiayaan modal usaha ini dengan cara mendatangi para pelaku ukm seperti di pasar-pasar di pertokoan dan juga di sepanjang jalan yang ada pelaku ukm. Kami tawarkan dan kami beri solusi usahanya agar maju dengan analisis kami. Dan kami juga menerapkan antar jemput pembiayaan artinya masyarakat bisa langsung membayar jika sudah jatuh pada pembayarannya sehingga memudahkan anggota untuk mengingat dan juga tidak lupa melupa dengan pembayarannya. Itu strategi kami dalam melakukan pembiayaan modal usaha ini.”

Hal demikian juga di sampaikan oleh Bapak Syamsul Bahri Marketing di

KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding

“Sebenarnya begini dik dalam menerapkan ataupun melakukan strategi pemasaran pembiayaan modal usaha ini guna menciptakan anggota yang lebih banyak dan juga menarik minat masyarakat dalam pembiayaan ini. Maka kami melakukan sebuah promosi dengan cara mendatangi langsung kepada pelaku ukm dan diiringi juga dengan survei usaha dengan cara memberikan saran untuk kemajuan usahanya sambil bersilatullahi agar kekuatan emosional antar anggota dan KSPPS Nuri makin kuat. Kami mendatangi para pelaku ukm entah itu di pasar-pasar di pinggir jalan pertokoan kami tawarkan produk-produk dan mengajak si calon anggota untuk melakukan pembiayaan modal usaha di KSPPS Nuri Jatim Cabang palduding. Nah..dalam melakukan metode pembayaran setelah sampai pada batas pembayaran maka kami bisa menjemput karena sistem tabungan di KSPPS Nuri ini adalah antar jemput tabungan sehingga anggota dengan mudah menarik ataupun menyetor uangnya dengan kesepakatan waktu. Nah dengan metode tersebut pihak pemasar juga mudah untuk melakukan pengingat ataupun alarm pembayaran bagi anggota yang terdaftar pada pembiayaan modal usaha ini”⁶

⁵ Abdurrafid, wawancara langsung pihak marketing KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding Tanggal 5 oktober 2021

⁶ Syamsul Bahri, wawancara langsung pihak marketing KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding Tanggal 5 oktober 2021

Dari pernyataan ke tiga diatas dapat di ambil kesimpulan bahwa strategi pemasaran yang di terapkan oleh KSPPS Nuri dalam upaya peningkatan jumlah anggota di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding adalah dengan cara melakukan sosialisasi promosi dengan cara mendatangi langsung di tempat para pelaku umkm dengan cara memberikan alternatif dana bagi pelaku umk yang kekurangan dana dalam usahanya beserta memberikan saran tentang kemajuan usahanya dengan analisis yang telah ditemukan (*survei*) beserta tolak ukur pertama dalam penetapan anggota adalah karakter.

Untuk memperkuat hasil data-data yang kami peroleh dari beberapa wawancara diatas. Maka peneliti juga mewawancarai beberapa anggota produk pembiayaan modal usaha bagi umkm. Berikut merupakan hasil wawancara dengan bapak suwoko alamat Angsanah Palengaan Pamekasan. Profesi mempunyai toko serba ada

“begini mas. Saya mengetahui tentang KSPPS Nuri Jatim ini melalui ustad (pihak KSPPS Nuri) ketika melakukan sosialisasi di toko saya. Kami di perkenalkan mengenai produk pembiayaan modal usaha ini yang arahnya memang yang punya usaha ataupun belum atau mau membuat usaha. Toko saya ini mas dulunya tidak sebesar ini. Tapi pihak KSPPS Nuri menawarkan saya untuk mendesain usaha saya agar lebih bagus lagi sehingga menarik minat pelanggan. Makanya saya melakukan pembiayaan modal usaha untuk memperluas dan juga mendesain toko saya. Sehingga alhamdulillah bisa se rami ini sampai sekarang”⁷

Begitu juga yang di sampaikan oleh ibu sitti badriyah anggota KSPPS

Nuri Jatim Cabang Paldung merupakan pemilik toko kain di jalan raya palduding

“saya menjadi anggota KSPPS Nuri ini emang agak cukup lama. Dan saya mengenal produk pembiayaan modal usaha ini karena pihak KSPPS Nuri melakukan sosialisasi mengenai produk ini. Kebetulan ustad ini menjemput tabungan di sebelah kiri usaha saya. Dan ustad ini menyamperin saya dan menanyakan usaha saya dan juga menanyakan apa kekurangan di usaha saya. Sejak itu ia perkenalkan saya dengan pembiayaan modal usaha. Lalu saya tertarik dengan pembiayaan modal

⁷ Suwoko, Anggota KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding, *wawancara langsung dengan* , (19 Oktober 2021)

usaha, yang memberikan tambahan dana sebagai asupan kekurangan dalam usaha saya. Setelah itu saya pergi ke kantor KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding untuk melakukan pendaftaran sebagai anggota pembiayaan modal usaha. Dan pihak KSPPS Nuri mendatangi usaha kami dan melakukan survei serta melakukan analisis tentang usaha saya dengan dana yang harus saya butuhkan pada kekurangan usaha saya”⁸
Disamping juga di sampaikan oleh Ibu Suaideh anggota di KSPPS Nuri

Jatim Cabang Palduding. Ia mempunyai toko di pasar palengan. Berikut wawancaranya :

“begini dik. Saya tertarik melakukan pembiayaan modal usaha ini karena ada teman usahanya sebelah saya. Yang menjual berbagai sembako, waktu itu memang teman saya ini menjadi anggota KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding sebagai anggota tabungan. Di KSPPS Nuri biasanya kalau mau nabung itu memang di jemput tabungannya. Sehingga waktu marketing KSPPS Nuri itu melakukan penjemputan tabungan pada usaha sebelah kiri saya. Maka ia menyamperin berkenalan dengan saya dan melihat-lihat (analisis) Toko saya. Maka saya di tawarin produk pembiayaan modal usaha ini, sejak itu saya tertarik untuk melakukan dan menjadi anggota di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding ini. Tapi saya tidak pas langsung diterima akan tetapi Pihak KSPPS Nuri melakukan survei ke usaha saya dan menanyakan karakter pada teman saya (tanpa saya mengetahui) yang punya toko disebelah tersebut. Sejak itu keesokan harinya saya resmi melakukan pembiayaan modal usaha”⁹

Demikian juga disampaikan oleh Bapak imron anggota pembiayaan modal usaha bagi umkm di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding. Merupakan pemilik toko kelontong di desa Plak-pak. Berikut wawancaranya :

“begini dik, saya menjadi anggota pembiayaan modal usaha ini karena mendengar sosialisasi dari pihak KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding. Sejak itu memang saya tidak mempunyai usaha sama sekali, tidak mempunyai tanah untuk dijadikan tempatb usaha akhirnya saya menemukan ide untuk menjual sembako keliling seperti jualan sayuran. Ikan, tahu, dan snack-snack. Akhirnya saya melakukan pendaftan sebagai anggota pembiayaan modal usaha dengan pembiayaan yang sudah di analisis oleh pihak KSPPS. Setelah itu mensurvei rumah saya. Dan menanyakan karakter dan tingkah laku saya pada keluarga tetangg saya.

⁸ Sitti Badriyah, Anggota KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding, *wawancara langsung dengan* , (19 Oktober 2021)

⁹ Suaideh, Anggota KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding, *wawancara langsung dengan* , (20 Oktober 2021)

Tanpa sepengetahuan saya. Akhirnya saya diterima sebagai anggota pembiayaan modal usaha dan sampai hari ini usaha saya tetap berjalan.”¹⁰
Dan wawancara bersama ibu Rizkiyah anggota pembiayaan modal usaha

bagi UMKM di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding . berikut wawancaranya :

“saya sebagai anggota KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding memang cukup lama nak. Dan saya melakukan pembiayaan modal usaha ketika saya mau mendirikan toko di desa saya. Yaitu toko kelontong ini yang menyediakan berbagai kebutuhan rumah tangga. Awalnya saya hanya menabung memang tujuannya untuk mendirikan usaha ini. Akan tetapi tidak sampai pada modalnya akhirnya saya berkefikiran mendaftarkan sebagai anggota modal usaha ini lewat informasi dari salah satu marketing di KSPPS Nuri. Dan akhirnya saya melakukan pendaftaran modal usaha, yang di survei dulu di rumah saya. Akhirnya saya bisa melakukan pembiayaan modal usaha ini”¹¹

Dari hasil wawancara diatas bersama anggota pembiayaan modal usaha di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding. Maka peneliti dapat mengambil kesimpulan bahwa anggota pembiayaan modal usaha merasa puas terhadap pelayanan. Dan juga dengan adanya produk pembiayaan modal usaha ini dapat membantu masyarakat yang kekurangan modal dalam usahanya atau pun untuk kebutuhan modal dalam pendirian usaha

Dengan melihat esensi peneliti dengan anggota diatas maka hasil penerapan strategi pemasaran yang dilakukan oleh KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding yaitu. Produk yang membantu anggota yang kekurangan dana dalam usahanya sehingga anggota dengan mudah melakukan pembiayaan tanpa ribet dan mudah administrasi. Dan strategi pemasarannya melalui mendatangi langsung pada pelaku UMKM dan memberikan solusi pada usahanya berdasarkan analisis yang telah di pelajari dan survei tempat yang menjadi tolak ukur dalam suksesnya

¹⁰ Imron, Anggota KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding, *wawancara langsung dengan* , (20 Oktober 2021)

¹¹ Rizkiyah, Anggota KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding, *wawancara langsung dengan* , (23 Oktober 2021)

berusaha beserta karakter yang menjadikan tolak ukur dalam penetapan anggota modal usaha bagi umkm.

Tujuan dari target pasar ini adalah untuk memusatkan pemasaran pada target pasar yang telah dipilih oleh KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding dalam upaya meningkatkan jumlah anggota pembiayaan modal usaha serta melakukan peninjauan secara langsung dan berbicara langsung juga melihat langsung usahanya secara keseluruhan agar dapat mengetahui dan memenuhi keinginan dan kebutuhan anggota. KSPPS Nuri ini mempunyai ciri khas dan keunikan yang mampu menjadi menjemput pembiayaan yang sudah sampai pada waktu pembayaran tanpa harus pergi kantor KSPPS Nuri Jatim cabang palduding.¹²

b. Strategi Pemasaran Pembiayaan Modal usaha Bagi UMKM Di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota

Jumlah anggota merupakan tolak ukur pertama dalam suksesnya KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding yang menjadikan KSPPS Nuri semakin eksis dan produktif yang tidak luput dari peran dan pengelolaan beserta sistem aturan yang mampu memasarkan produk-produknya sesuai dengan keinginan dan kebutuhan masyarakat. Maka dari itu, setiap lembaga keuangan perlu menerapkan strategi-strategi yang jitu dan penerapan *marketing mix* (4P) untuk melihat peluang pasar agar produk yang di tawarkan atau di promosikan tepat sasaran. Dengan strategi pemasaran marketing mix yang tepat nantinya akan menciptakan kepuasan serta loyalitas anggota yang nanti efeknya akan berdampak pada peningkatan jumlah anggota.

¹² Observasi, KSPPS nuri Jatim Palduding, 05 oktober 2021

Berhasil atau tidaknya strategi pemasaran, itu bisa dilihat dari meningkat tidaknya jumlah anggota dari waktu ke waktu. Yang peneliti sajikan dalam bentuk tabel di bawah ini yang dalam 3 tahun terakhir semakin meningkat. Berikut tabel jumlah anggota pembiayaan modal usaha bagi UMKM :

Tabel 4.1

**Data Jumlah Anggota Pembiayaan Modal Usaha Bagi UMKM Di KSPPS
Nuri Jatim Cabang Palduding Pamekasan**

No	Tahun	Jumlah
1	2018	170
2	2019	277
3	2020	298

Sumber : Kepala KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding Pamekasan

Pada tabel diatas menunjukkan peningkatan jumlah anggota pembiayaan modal usaha dari tahun ketahun pada tahun 2018 yang terdiri dari 170 anggota, selanjutnya bertambah pada tahun 2019 menjadi 277 anggota dan pada tahun 2020 menjadi 298 anggota. Dengan peningkatan jumlah anggota di atas maka strategi pemasaran yang dilakukan oleh KSPPS Nuri Jatim Cabang palduding cukup berhasil dan efektif.

Berikut wawancara dengan Bapak Yasid, selaku manajer di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding :

“dengan strategi pemasaran yang dilakukan oleh KSPPS Nuri Jatim Cabang palduding yang berpengaruh pada peningkatan jumlah anggota dari tahun ketahun ini merupakan dampak dari berhasilnya sebuah strategi pemasaran yang diterapkan oleh KSPPS Nuri Jatim. Yang saling bekerjasama serta saling bahu membahu antar divisi sehingga terjadi

kerjasama antar tim. Dan melakukan evaluasi secara berkala dan berkesinambungan”¹³

Paparan wawancara dari Bapak Musthofa Teller di KSPPS Nuri Jatim

Cabang Palduding :

“begini dik.. penerapan strategi pemasaran marketing mix dalam pembiayaan modal usaha itu sangat berdampak terhadap peningkatan jumlah anggota dari tahun ketahun. Karena saya sendiri sebagai teller yang selalu berhadapan dengan data itu merasakan dengan keberhasilan dari penerapan strategi pemasaran yang diterapkan oleh KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding ini karena paparan data tersebut menunjukkan peningkatan jumlah anggota”¹⁴

Hal senadapun juga di sampaikan oleh Abd Salam jug Teller Kantor kas di

KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding :

“ tentu saja dengan penerapan strategi pemasaran pembiayaan modal usaha itu sangat berdampak pada peningkatan jumlah anggota seperti yang dipaparkan oleh manejer diatas karena disamping saya sendiri sebagai teller yang selalu berhadapan dengan data dan selalu membuat data-data transaksi begitu juga dengan transaksi grafik peningkatan jumlah anggota yang tentunya merasakan pengaruh dari penerapan strategi pemasaran pembayaran tersebut. Karena tujuan dari pemasaran itu adalah untuk menggunakan. Memakai pada produk yang ditawarkan. Dan pihak angota menggunakan preoduk tersebut lewat pemasran yang di lakukan oleh marketing. Yang selaras dengan pemaparan oleh pihak marketing.”¹⁵

Dari ketiga pemaparan diatas yang dipaparkan oleh Manejer, Teller dan

juga Teller kantor kas. Bahwa penerapan strategi pemasaran pembiayaan modal usaha sangat berdampak pada peningkatan jumlah anggota di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding. dengan bukti tabel peningkatan jumlah anggota dari tahun ketahun. Yang menandakan suksesnya strategi pemasaran pembaiyaaan yang diterapkan oleh KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding.

Dari hasil observasi peneliti bahwasanya dari tahun ketahun 2018-2020 memang begitu meningkat itu dikarena hasil strategi pemasaran yang dilakukan

¹³ Yasid, wawancara langsung pihak Manejer KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding Tanggal 5 oktober 2021

¹⁴ Musthofa, wawancara langsung pihak Teller KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding Tanggal 5 oktober 2021

¹⁵ Abd Salam, wawancara langsung pihak Teller Kantor Kas KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding Tanggal 5 oktober 2021

oleh KSPPS Nuri ini sangat tepat sasaran dan jitu yang dilakukan. Dan strategi pemasaran marketing mix yang di terapkan oleh KSPPS Nuri Jatim cabang Paldudiing itu sangat efektif dan jitu.¹⁶

Dari hasil wawancara mengenai dampak dari pemasaran pembiayaan modal usaha yang menggunakan pemasaran marketing mix (*produk, price, plice, promotion*) yang mana sebagai dampak dari meningkatnya jumlah anggota di KSPPS Nuri Jatim cabang Palduding yaitu sebgai berikut

Wawancara bersama bapak Syamsul Bahri merupakan marketing di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding Pamekasan

Mengenai produk pembiayaan modal usaha ini memang banyak peminatnya karena banyak masyarakat yang mau mendirikan usaha akan tetapi kekurangn modal dalam usahanya sehingga kami sebagai badan usaha yang bergerak dalam bidang keuangan terutama kami disini sebagai terobosan dalam mensejahterakan masyarakat seperti misi kami yaitu “Meningkatkan program pemberdayaan ekonomi, khususnya dikalangan anggota melalui sistem syariah”. Dan kami jadikan produk pembiayaan modal usaha ini bagi masyarakat yang membutuhkan yaitu dengan cara tidak ribet dan mudah administrasi artinya siapapun itu yang mau melakukan pembiayaan modal usaha asalkan mau berusaha dan tentunya mempunyai usaha sebagai syarat khusus dalam melakukan pembiayaan modal usaha ini¹⁷

Hal senada juga di jelaskan oleh bapak Abdurasid marketing di KSPPS

Nuri Jatim cabang Palduding

Produk pembiayaan modal usaha ini memang tertuju pada para pelaku umkm yang mempunyai usaha misalnya yang mempunyai toko warung makan dan lain-lain yang kekurangan dana dalam usahanya. Maka kami ciptakanlah produk ini dengan proses administrasi yang tidak ribet dn mudah sehingga memudahkan para anggota untuk melakukan pembiayaan modal usaha ini. Dan produk ini menpu menjadikan terobosan bagi kesejahteraan masyrakat yang sesuai visi dan misi KSPPS Nuri Jatim. Yang di selamatkan oleh transaksi riba yang mencekal para masyarakat.¹⁸

¹⁶ Observasi, KSPPS nuri Jatim Cabang Palduding. 05 oktober 2021

¹⁷ Syamsul Bahri Wawancara langsung pihak marketing KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding Tanggal 01Oktober 2021

¹⁸ Abdurrasid Wawancara langsung pihak marketing KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding Tanggal 01Oktober 2021

Jadi dalam strategi marketing mix mengenai produk maka yang dilakukan oleh marketing KSPPS Nuri cabang Palduding adalah memberikan pembiayaan modal usaha yang tidak ribet dan mudah administrasi hanya membawa KTP dan mengisi Form pendaftaran

Untuk memperkuat pernyataan tersebut maka peneliti mewawancarai dua anggota pembiayaan modal usaha. Berikut merupakan hasil wawancara dengan bapak suwoko anggota pembiayaan modal usaha di KSPPS Nuri Jatim cabang Palduding yang mempunyai usaha toko

Saya pertama daftar dan tahu produk pembiayaan modal usaha ini tahu dari teman saya yang sudah menjadi anggota pembiayaan modal usaha. Dan juga sempat mendengar la produk itu dari beberapa orang disekitar. Saya pergi ke kantor KSPPS Nuri Jatim cabang palduding menagjukan pembiayaan modal usaha. Lalu saya mendaftar dan setelah itu keesokan harinya usaha saya di survei oleh pihak KSPPS. Nah begitu cuman cara daftarnya cukup punya usaha dan niat untuk menjalankan usaha.¹⁹

Selanjutnya wawancara bersama Ibu Rizkiya anggota pembiayaan modal usaha di KSPPS Nuri Jatim cabang palduding

Waktu pas saya mendengar produk ini melalui salah satu marketing KSPPS Nuri Jatim cabang Palduding yang memberi tahu saya tentang produk ini. Karena memang saya membutuhkan dana untuk perluasan dan penambahan barang-barang ditoko saya. maka saya diberi arahan oleh marketing tersebut. Lalu keesokan harinya saya pergi ke kantor KSPPS Nuri Palduding. saya mendaftar dan di jelaskan disana mengenai produk ini bahwa pembagian hasilnya sekian. Lalu selesai. Udah itu saja dik. Tidak ribet dan mudah²⁰

Dari kedua pemaparan dari bapak Suwoko dan ibu Rizkiya memang betul produk ini memang sangat membantu para pelaku umkm yang kekurangan dana dalam usahanya dengan pendafran yang tidak ribet dan mudah administrasi hanya bermodalkan Ktp dan mengisi form pendaftaran

¹⁹ Suwoko, Anggota KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding, *wawancara langsung dengan* , (19 Oktober 2021)

²⁰ Rizkiyah, Anggota KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding, *wawancara langsung dengan* , (23 Oktober 2021)

Selanjutnya wawancara bersama bapak Abdurrasid marketing di KSPPS

Nuri Jatim cabang Palduding

Mengenai harga di KSPPS ini memang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah islam yang mana pembiayaan disini akadnya yaitu bagi hasil antara pihak yang umkm dan KSPPS Nuri saling melakukan usaha dimana pihak KSPPS memberikan modal dan pihak umk menjalankan modal tersebut dengan teknik pembagian hasil yaitu bagi hasil. Dimana dengan cara ini para anggota tidak diberatkan karena sistem ini melakukan sistem kualitas waktu bukan kuantitas waktu artinya uang itu tidak dihitung berdasarkan banyaknya waktu akan tetapi bagaimana uang itu bekerja atau kualitas dari waktu tersebut. Sehingga dengan kualitasnya waktu maka akan tercipta penghasilan dari kualitas waktu yang dimiliki uang tersebut. Dan disini kami mengambil kesimpulan bahwa dalam menetapkan harga itu dengan sistem bagi hasil.²¹

Hal senada juga di jelaskan oleh bapak Abd wafir marketing di KSPPS

Nuri Jatim cabang Palduding

Sama halnya dengan yang di jelaskan Kak Rasyidnya di atas bahwa dalam melakukan dan menetapkan strategi harga yaitu dengan cara tidak memberatkan anggota seperti yang kita ketahui ketika menghutang ke rentenir ataupun yang lainnya itu harus dan harus dibayar dengan mencekel dan tidak berperilaku kemanusiaan. Maka KSPPS Nuri hadir untuk memberantas pencekalan tersebut. Nah sistem dalam melakukan strategi harga yaitu dengan sistem bagi hasil yang sudah kami tetapkan dan bersifat privasi.²²

Dari kedua pemaparan di atas bahwa dalam melakukan strategi harga maka sistem yang digunakan yaitu bagi hasil. Karena dengan sistem tersebut tidak memberatkan anggota.

Untuk memperkuat dua pernyataan tersebut maka peneliti mewawancarai dua anggota pembiayaan. wawancara bersama ibu Suaedeh anggota KSPPS Nuri Jatim cabang Palduding. merupakan pemilik toko di pasar palengaan

Begini dik saya ini kan mau mengembangkan toko saya dan sayapun ingni meminjam uang untuk pengembangan usaha saya ini kahirnya. Saya memilih KSPPS Nuri Jatim cabang Palduding karena pertama disana dalam menentukan harga menggunakan teknik bagi hasil yang sesuai

²¹ Abdurrasid Wawancara langsung pihak marketing KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding Tanggal 01Oktober 2021

²² Abd Wafir Wawancara langsung pihak marketing KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding Tanggal 01Oktober 2021

dengan prinsip syariah. Karena saya orang islam dik maka saya mengambil pembiayaan disana karena menggunakan pola syariah dalam penentuan harga. Disamping saya dapat paha karena KSPPS Nuri ini punyanya Pondok Pesantren Banyuanyar. Saya mengambil pembiayaan disanan berarrti saya juga berbuat amal ke pondok pesantren tersebut²³

Begitu juga yang disampaikan oleh bapak Suparman anggota pembiayaan

modal usaha yang mempunya toko di desa plak-pak

Ia dik saya disini merupakan angota pembiayaan modal usaha di KSPPS Nuri Jatim cabang Palduding disana. Saya mengambil pembiayaan disana karena harga disana menggunakan bagi hasil artinya sesuai dengan prinsip syariah sehingga karena sesuai dengan prinsip syariah karena menurut saya apapun yang tatacaranya diatur oleh islam maka itu kan lebih baik dan mungkin akan mendapatkan pahala sebagai imbalan di akhirat.²⁴

Dari kedua wawancara diatas bahwa harga di KSPPS Nuri Jatim ini

menggunakan akad mudharobah yatu bagi hasil.yang mana sesuai dengan prinsip-prinsip islam.karena masyarakat disini kental dengan keislamannya karena disini dikelilingi oleh pondok-pondok pesantren

Selanjutnya wawancara bersama bapak Abd Wafir marketing di KSPPS

Nuri Jatim cabang Palduding

Mengenai tempat sebagai dampak dari pemasaran yang di lakukan oleh para marketin KSPPS Nuri Jatim cabang Palduding adalah karena tempat di KSPPS Nuri Jatim ini terletak di pinggir jalan dan juga letaknya berada di sejajar para pelaku umkm. Sehingga kebanyakan di sejajaran para pelaku umkm disini memang banyak yang mengambil pembiayaan disini karena mudah di jangkau dan juga mudah dalam melakukan transaksi juga dampak dari dekatnya para pelaku umkm dengan tempat KSPPS Nuri membuat para anggota bisa memantau langsung bagaimana KSPPS Nuri dalam melakukan usahanya.²⁵

Hal senada juga di sampaikan oleh bapak Syamsul Bahri marketing di

KSPPS Nuri Jatim cabang palduding

Jadi begini dik... dampak dari strategis nya tempat di KSPPS Nuri membuat jangkauan untuk menarik jumlah anngota memang cukup baik.

²³ Suaedeh, Anggota KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding, *wawancara langsung dengan* , (23 Oktober 2021

²⁴ Suparman, Anggota KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding, *wawancara langsung dengan* , (23 Oktober 2021

²⁵ Abd Wafir Wawancara langsung pihak marketing KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding Tanggal 01Oktober 2021

Karena apapun itu jika tempatnya strategis maka akan banyak jumlah pelanggannya begitu juga dengan KSPPS Nuri Jatim cabang Palduding ini yang letakkanya di pinggir jalan dan juga terletak di sepanjang para pelaku umkm yang mana menjadikan target pada pembiayaan modal usaha ini. Maka tak heran jika produk pembiayaan modal usaha ini peningkatan tiap tahunnya itu meningkat. Dari tahun ketahun. Karena memang disini banyak pendirian usaha-usah baru²⁶

Dari kedua wawancara diatas bahwa strategi pemasaran tempat (*plice*) memang sangat menentukan dalam melakukan strategi pemasarn karena tempat yang strategis akan manpu menarik jumlah anggota karena mudah di jangkau. Dan juga tempat di KSPPS Nuri Jatim berada di sejajar para pelaku umkm yang mana dengan mudah dalam melakukan proses pemasaran karena letaknya yang begitu dekat dengan para pelaku ukm tersebut

Untuk memperkuat dua pernyataan diatas maka peneliti mewawancarai dua anggota pembiayaan modal usaha. wawancara bersama ibu Sitti Badriyah anggota KSPPS Nuri Jatim cabang Palduding ia mempunyai toko kain.

Jadi begini dik setelah mengetahui pembiayaan modal usaha ini maka saya pergi langsung ke kantor KSPPS Nuri yang tempatnya berada di pinggir jalan raya yang mudah di jangkau dan di temukan sehingga memudahkan saya untuk melakukan pembaiayaan disana. Tempatnya bersih ber AC yang membuat nyaman berada di dalam sana dan juga banyak teman-teman saya disana yang mengambil pembiayaan modal usaha yang usahanya berada sejajar dengan kantor KSPPS Nuri Jatim saya tanya-tanya ternyata tentang pembiayaan modal usaha. Dan akhirnya saya mendaftar sebagai anggota.²⁷

Begitu juga yang di jelaskan oleh bapak suwoko anggota pembiayaan modal usaha di KSPPS Nuri Jatim cabang Palduding

Tempat di KSPPS Nuri Jatim cabang Palduding ini mudah sekali untuk di jangkau sehingga akese saya untuk mendatangi tempatnya tidak begitu ribet karena dengan letaknya yang berada pinggir jalan raya. Dan juga terletak berjajaran dengan para pelaku umkm disana yang notabenenya mengambil pembiayaan disana sehingga saya pun tidak ragu mengambil

²⁶ Syamsul Bahri Wawancara langsung pihak marketing KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding Tanggal 01Oktober 2021

²⁷ Sitti Badriyah, Anggota KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding, *wawancara langsung dengan* , (23 Oktober 2021)

pembiayaan disana karena memang terbukti pelaku umkm disana memang cukup bagus.²⁸

Dari kedua penjelasan di atas bahwa memang benar tempat menjadi strategi pemasaran yang mampu meningkatkan jumlah anggota karena dengan strategismya tempat maka tempat tersebut mudah di jangkau. Dan juga berada di sejajar para pelaku ukm yang kebanyakan mengambil pembiayaan disana

Selanjutnya wawancara bersama bapak Abdurrasid marketing di KSPPS Nuri Jatim cabang Paladuding

Sebenarnya begini dalam melakukan tehnik promosi KSPPS Nuri Jatim disini yang pertama dan yang menjadi tolak ukur adalah akhlak. KSPPS Nuri Jatim cabang palduding dalam melakukan promosi yaitu dengan cara langsung mendatangi pihak ukm yang kekurangan dana atau umkm yang mau mendirikan usaha. Dimana dilakukan sebuah survei tempat terlebih dahulu baru di lakukan sebuah analisis mengenai tempat usahanya berdasarkan analisis yang sudah di kaji dan memberikan sebuah saran agar usahanya berkembang dan banyak pelanggannya.

Begitu juga yang di sampaikan oleh bapak Abd Wafir marketing di

KSPPS Nuri Jatim cabang Palduding

Seperti yang sudah dijelaskan oleh bapak Rasyidnya di atas bahwa memang betul dalam melakukan strategi promosi maka yang dikedepankan adalah akhlak. Karena akhlak merupakan sumber utama dalam berbicara dan tingkah laku. Karena promosi kaitannya dengan berbicara dan tingkah laku. Nah untuk melakukan promosi maka pihak marketing mendatangi langsung para pelaku umkm dengan cara pergi ke pasar-pasar, ke toko-toko dan para pelaku ukm lainnya. Dengan memberikan solusi terkait kemajuan usahanya dengan modal sekian dan diberikan solusi modal dengan cara pengenalan pembiayaan modal usaha di KSPPS Nuri Jatim cabang palduding

Dari kedua wawancara diatas bahwa tehnik promosi yang dilakukan oleh marketing yaitu dengan cara mendatangi langsung pihak umkm dengan cara mensosialisasikan produk umkm dan juga memberikan analisis solusi agar usahanya berkembang dengan analisis yang sudah di kaji dan di pelajari mengenai usahanya. Dan dalam melakukan promosi maka yang di kedepankan adalah

²⁸ Suwoko Anggota KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding, *wawancara langsung dengan* , (23 Oktober 2021)

akhlak karena promosi kaitannya dengan bicara dan tingkah laku maka yang dibaca oleh masyarakat adalah tehniknya yang bagus dan baik

Untuk memperkuat dua pernyataan diatas maka peneliti mewawancarai dua anggota pembiayaan modal usaha. wawancara bersama bapak Reihan anggota pembiayaan modal usaha di KSPPS Nuri Jatim cabang Palduding

Jadi begini dik saya kenal dengan produk pembiayaan modal usaha ini. Yaitu ketika marketing KSPPS Nuri sosialisasi tentang produk pembiayaan modal usaha di sebuah toko sehingga saya tertarik dengan pembiayaan tersebut, kebetulan saya mau mendirikan usaha tetapi saya kekurangan dana dalam usaha saya., pas itu saya berbicara dengan marketing tadi, terus saya diberi arahan dan menanyakan ide saya, lalu saya di berikan arahan mengenai biaya dalam usaha saya itu sekian. Dan setelah itu saya melakukan pembiayaan disana . keesokan harinya usaha saya yang akan didirikan di survei terus dilakukan analisa lagi mengenai tempat usaha saya beserta biaya yang di habiskan.²⁹

Begitu juga yang dijelaskan oleh ibu Sitti Badriyah anggota pembiayaan

modal usaha di KSPS Nuri Jatim cabang Palduding

Saya mengetahui dan kenal dengan produk pembiayaan modal usaha ini karena pihak marketing menawarkan kepada saya mengenai produk pembiayaan modal usaha ini dengan menganalisis atau melihat-lihat toko saya agar usaha saya ini berkembang. Setelah itu saya di tawarin mengenai produk pembiayaan usaha ini dan akhirnya saya tertarik untuk melakukan pembiayaan disana, karena kebetulan saya ingin mengembangkan usaha akan tetapi saya kekurangan modal. Begitu kira-kira dik. Saya tahu produk pembiayaan modal usaha ini karena pihak marketing menawarkan ke saya.³⁰

Dari kedua wawancara di atas bahwa tehnik promosi yang dilakukan oleh marketing KSPPS Nuri Jatim cabang Palduding adalah melalui mendatangi langsung target market yang di tuju dengan menganalisa usaha yang di usahakan oleh target market agar usahanya berkembang dengan pembiayaan yang sudah di analisa

²⁹ Reihan, Anggota KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding, wawancara langsung dengan , (23 Oktober 2021

³⁰ Sitti Badriyah, Anggota KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding, wawancara langsung dengan , (23 Oktober 2021

**c. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Strategi Pemasaran
Pembiayaan Modal Usaha Bagi UMKM di KSPPS Nuri Jatim
Cabang palduding**

**1. Faktor pendukung dan penghambat dalam melakukan strategi
pemasaran pembiayaan modal usaha bagi UMKM di KSPPS
Nuri Jatim Cabang Palduding**

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis terdapat dua faktor yang mempengaruhi strategi pemasaran pembiayaan modal usaha bagi UMKM di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding, yaitu faktor pendukung dan faktor penghambat.

Berdasarkan hasil wawancara kepada Bapak Abd Wafir, selaku Marketing di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding, beliau mengatakan:

"Tentu saja dik, dalam menerapkan strategi pemasaran pembiayaan khususnya pembiayaan modal usaha bagi UMKM ini, terdapat beberapa faktor yaitu pendukung dan faktor penghambat. Faktor pendukungnya: *Pertama*, Tempat yang strategis. Tempat yang strategi menjadi salah satu faktor pendukung KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduting dalam melakukan pemasaran khususnya pemasaran pembiayaan. KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduting berada di lokasi di desa palduting palengaan pamekasan yang padat akan penduduk, dan berada tepat dipinggir jalan, dan dekat dengan pasar yang menjadi segmen utama dari KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduting. Dengan tempat yang strategis ini akan memudahkan anggota dalam melakukan transaksi dikarenakan dekatnya dengan posisi masyarakat sehingga mudah untuk dijangkau. *Kedua*, Adanya media grup WhatsApp (WA) KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduting khusus anggota. Dimana dengan kemajuan teknologi dari waktu ke waktu terus mengalami kemajuan yang signifikan. Salah satunya WhatsApp (WA). WhatsApp (WA) menjadi faktor pendukung dalam pemasaran di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduting . Dengan adanya WhatsApp (WA) memudahkan pihak KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduting dalam memberikan informasi kepada anggota. Sedangkan untuk faktor penghambatnya: Pemasaran produk pembiayaan KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduting tidak selalu berjalan lancar. Para marketing juga mengalami beberapa kesulitan atau kendala yang mereka hadapi, diantaranya : 1) Banyaknya persaingan di lembaga keuangan bank maupun non bank baik yang konvensional maupun yang syariah membuat KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduting sedikit kesulitan

dalam mendapatkan anggota baru karena dengan bunga yang lebih rendah di bank konvensional membuat masyarakat lebih tertarik pada bank konvensional. 2) Kurangnya pemahaman marketing dalam penyampaian produk, dimana dalam penyampaian produk KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting, marketing pasti akan mengalami lupa atau belum paham mengenai produk yang ditanyakan oleh anggota. Oleh sebab itu, marketing harus menanyakan kembali kepada AO (Account Officer) mereka untuk memastikan mengenai produk yang ditanyakan oleh anggota. Dan juga dari segi pelayanannya jika ada salah komunikasi kepada anggota akan memberikan efek yang kurang baik bagi KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting karena akan berdampak pada kepercayaan masyarakat terhadap KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting akibat berita dari mulut ke mulut. Dengan demikian untuk menghindari hal ini pihak KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting harus hati-hati dalam memberikan informasi kepada anggota agar tidak terjadi *miss communication*. 3) Anggota yang enggan mengumpulkan berkas Kelengkapan berkas yang dibutuhkan anggota untuk mengajukan pembiayaan, terkadang anggota tidak mau repot dalam melengkapi berkas yang diperlukan. Anggota yang mengabaikan kelengkapan dokumen tersebut akan memperlama proses analisis dan menyebabkan pembiayaan yang diajukan lebih lama ter-realisasikan. 4) Awamnya pengetahuan anggota atau masyarakat mengenai KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting yang menggunakan prinsip syariah, yang mana anggapan masyarakat yang menyamakan KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting dengan Koperasi pada umumnya menyebabkan anggota atau masyarakat tetap menggunakan koperasi lain. Padahal KSPPS sendiri menggunakan prinsip syariah, yang tidak ada unsur riba di dalamnya".³¹

Hal demikian juga disampaikan oleh Bapak Syamsul Bahri, selaku marketing di KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting, berikut kutipannya:

"Iya dik, dalam menjalankan strategi pemasaran pembiayaan khususnya pembiayaan modal usaha ini kami selaku marketing mengalami beberapa faktor diantaranya faktor pendukung dan penghambat, faktor pendukung itu sendiri yaitu: *Pertama*, Tempat yang strategis. Tempat yang strategi menjadi salah satu faktor pendukung KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting dalam melakukan pemasaran khususnya pemasaran pembiayaan. KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting berada di lokasi di desa paltuting palengaan pamekasan yang padat akan penduduk, dan berada tepat dipinggir jalan, dan dekat dengan pasar yang menjadi segmen utama dari KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting. Dengan tempat yang strategis ini akan memudahkan anggota dalam melakukan transaksi dikarenakan dekatnya dengan posisi masyarakat sehingga mudah untuk dijangkau. *Kedua*, Adanya media grup WhatsApp (WA) KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting khusus anggota. Dimana dengan kemajuan teknologi dari waktu ke waktu

³¹Abd Wafir. *Wawancara langsung*. Marketing KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding Tanggal 22 November 2021 Jam 10:25 WIB.

terus mengalami kemajuan yang signifikan. Salah satunya WhatsApp (WA)..WhatsApp (WA) menjadi faktor pendukung dalam pemasaran di KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting . Dengan adanya WhatsApp (WA) memudahkan pihak KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting dalam memberikan informasi kepada anggota. Sedangkan untuk faktor penghambatnya: Pemasaran produk pembiayaan KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting tidak selalu berjalan lancar. Para marketing juga mengalami beberapa kesulitan atau kendala yang mereka hadapi, diantaranya:1) Banyaknya persaingan di lembaga keuangan bank maupun non bank baik yang konvensional maupun yang syariah membuat KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting sedikit kesulitan dalam mendapatkan anggota baru karena dengan bunga yang lebih rendah di bank konvensional membuat masyarakat lebih tertarik pada bank konvensional.2) Kurangnya pemahaman marketing dalam menyampaikan produk, dimana dalam penyampaian produk KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting, marketing pasti akan mengalami lupa atau belum paham mengenai produk yang ditanyakan oleh anggota. Oleh sebab itu, marketing harus menanyakan kembali kepada AO (*Account Officer*) mereka untuk memastikan mengenai produk yang ditanyakan oleh anggota. Dan juga dari segi pelayanannya jika ada salah komunikasi kepada anggota akan memberikan efek yang kurang baik bagi KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting karena akan berdampak pada kepercayaan masyarakat terhadap KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting akibat berita dari mulut ke mulut. Dengan demikian untuk menghindari hal ini pihak KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting harus hati-hati dalam memberikan informasi kepada anggota agar tidak terjadi *miss communication*.3) Anggota yang enggan mengumpulkan berkas Kelengkapan berkas yang dibutuhkan anggota untuk mengajukan pembiayaan, terkadang anggota tidak mau repot dalam melengkapi berkas yang diperlukan. Anggota yang mengabaikan kelengkapan dokumen tersebut akan memperlama proses analisis dan menyebabkan pembiayaan yang diajukan lebih lama ter-realisasikan. 4) Awamnya pengetahuan anggota atau masyarakat mengenai KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting yang menggunakan prinsip syariah, yang mana anggapan masyarakat yang menyamakan KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting dengan Koperasi pada umumnya menyebabkan anggota atau masyarakat tetap menggunakan koperasi lain. Padahal KSPPS sendiri menggunakan prinsip syariah, yang tidak ada unsur riba di dalamnya"³²

Hal senadapun juga disampaikan oleh Bapak Abdurrasid, selaku

marketing di KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting , berikut kutipannya:

"Benar dik, yang namanya faktor pendukung dan penghambat dalam menerapkan strategi pemasaran pembiayaan khususnya pembiayaan modal usaha UMKM ini pasti ada yang mana faktor-faktor tersebut diantaranya faktor pendukung dan penghambat, faktor pendukung itu sendiri yaitu:

³²Syamsul Bahri. *Wawancara langsung*. Marketing KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding Tanggal 22 November 2021 Jam 10:30 WIB.

Pertama, Tempat yang strategis. Tempat yang strategi menjadi salah satu faktor pendukung KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting dalam melakukan pemasaran khususnya pemasaran pembiayaan. KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting berada di lokasi di desa paltuting palengaan pamekasan yang padat akan penduduk, dan berada tepat dipinggir jalan, dan dekat dengan pasar yang menjadi segmen utama dari KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting. Dengan tempat yang strategis ini akan memudahkan anggota dalam melakukan transaksi dikarenakan dekatnya dengan posisi masyarakat sehingga mudah untuk dijangkau. *Kedua*, Adanya media grup WhatsApp (WA) KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting khusus anggota. Dimana dengan kemajuan teknologi dari waktu ke waktu terus mengalami kemajuan yang signifikan. Salah satunya WhatsApp (WA). WhatsApp (WA) menjadi faktor pendukung dalam pemasaran di KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting . Dengan adanya WhatsApp (WA) memudahkan pihak KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting dalam memberikan informasi kepada anggota. Sedangkan untuk faktor penghambatnya: Pemasaran produk pembiayaan KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting tidak selalu berjalan lancar. Para marketing juga mengalami beberapa kesulitan atau kendala yang mereka hadapi, diantaranya : 1) Banyaknya persaingan di lembaga keuangan bank maupun non bank baik yang konvensional maupun yang syariah membuat KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting sedikit kesulitan dalam mendapatkan anggota baru karena dengan bunga yang lebih rendah di bank konvensional membuat masyarakat lebih tertarik pada bank konvensional. 2) Kurangnya pemahaman marketing dalam penyampaian produk, dimana dalam penyampaian produk KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting, marketing pasti akan mengalami lupa atau belum paham mengenai produk yang ditanyakan oleh anggota. Oleh sebab itu, marketing harus menanyakan kembali kepada AO (Account Officer) mereka untuk memastikan mengenai produk yang ditanyakan oleh anggota. Dan juga dari segi pelayanannya jika ada salah komunikasi kepada anggota akan memberikan efek yang kurang baik bagi KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting karena akan berdampak pada kepercayaan masyarakat terhadap KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting akibat berita dari mulut ke mulut. Dengan demikian untuk menghindari hal ini pihak KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting harus hati-hati dalam memberikan informasi kepada anggota agar tidak terjadi *miss communication*. 3) Anggota yang enggan mengumpulkan berkas, Kelengkapan berkas yang dibutuhkan anggota untuk mengajukan pembiayaan, terkadang anggota tidak mau repot dalam melengkapi berkas yang diperlukan. Anggota yang mengabaikan kelengkapan dokumen tersebut akan memperlama proses analisis dan menyebabkan pembiayaan yang diajukan lebih lama ter-realisasikan. 4) Awamnya pengetahuan anggota atau masyarakat mengenai KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting yang menggunakan prinsip syariah, yang mana anggapan masyarakat yang menyamakan KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting dengan Koperasi pada umumnya menyebabkan anggota atau

masyarakat tetap menggunakan koperasi lain. Padahal KSPPS sendiri menggunakan prinsip syariah, yang tidak ada unsur riba di dalamnya".³³

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa terdapat dua faktor yang mempengaruhi strategi pemasaran pembiayaan khususnya pembiayaan modal usaha bagi UMKM di KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting, yang mana faktor-faktor tersebut diantaranya adalah faktor pendukung dan faktor penghambat, faktor pendukung itu sendiri yaitu: karena letak KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding yang strategis sehingga mudah dijangkau oleh masyarakat, juga dengan adanya media komunikasi berupa WhatsApp (WA) sehingga memudahkan pihak KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting dalam memberikan informasi kepada anggota. Sedangkan untuk faktor penghambatnya yaitu: banyaknya persaingan antar lembaga bank maupun non bank yang mana Bank menawarkan pembiayaan dengan bunga lebih yang rendah sehingga masyarakat lebih tertarik menggunakan pembiayaan di bank dari pada di koperasi khususnya KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding, Kurangnya pemahaman marketing dalam menyampaikan produk, juga dari segi pelayanannya jika ada salah komunikasi kepada anggota akan memberikan efek yang kurang baik bagi KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting karena akan berdampak pada kepercayaan masyarakat terhadap KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting, selanjutnya yaitu anggota yang enggan mengumpulkan kelengkapan berkas yang dibutuhkan anggota untuk mengajukan pembiayaan, sehingga memperlama proses analisis dan menyebabkan pembiayaan yang diajukan lebih lama ter-realisasikan, dan juga karena kurangnya pengetahuan anggota atau masyarakat mengenai KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting yang

³³Abdurrasid. *Wawancara langsung*. Marketing KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding Tanggal 22 November 2021 Jam 10:37 WIB.

menggunakan prinsip syariah, sehingga anggapan masyarakat terhadap KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting sama dengan Koperasi pada umumnya. Padahal KSPPS sendiri menggunakan prinsip syariah, yang tidak ada unsur riba di dalamnya.

Dilihat dari hasil penerapan strategi pemasaran pembiayaan khususnya pembiayaan modal usaha bagi UMKM di KSPPS nuri Jatim Cabang Palduding divisi marketing mengalami dua faktor yang mempengaruhi dalam penerapan strategi pemasaran pembiayaan tersebut, diantaranya yaitu faktor pendukungnya adalah letak kantor KSPPS nuri Jatim Cabang Palduding yang strategis juga dengan adanya media WhatsApp (WA) yang memudahkan pihak KSPPS nuri Jatim Cabang Palduding dalam memberikan informasi kepada anggota. Sedangkan faktor penghambatnya yaitu karena adanya persaingan antar lembaga bank maupun non bank yang menawarkan produk pembiayaan dengan bunga lebih rendah seperti bank konvensional sehingga menarik minat masyarakat untuk melakukan transaksi di lembaga tersebut, juga karena minimnya pemahaman marketing dalam menyampaikan produk yang marketing pasti akan mengalami lupa atau belum paham mengenai produk yang ditanyakan oleh anggota. Oleh sebab itu, masyarakat kurang yakin untuk menggunakan produk pembiayaan yang ditawarkan oleh KSPPS nuri Jatim Cabang Paltuting, Dan juga mayoritas anggota enggan untuk mengumpulkan kelengkapan berkas yang dibutuhkan anggota untuk mengajukan pembiayaan, sehingga akan memperlama proses analisis dan menyebabkan pembiayaan yang diajukan lebih lama ter-realisasikan. dan juga karena awamnya pengetahuan anggota atau masyarakat mengenai KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding itu sendiri yang menggunakan prinsip syariah, sehingga

masyarakat beranggapan bahwa KSPPS Nuri Jatim Cabang Paltuting sama dengan Koperasi pada umumnya. Padahal KSPPS sendiri menggunakan prinsip syariah, yang tidak ada unsur riba di dalamnya.³⁴

B. Temuan Penelitian

1. Strategi Pemasaran Pembiayaan Modal Usaha Bagi UMKM Di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding

Strategi pemasaran merupakan rencana yang menyeluruh terpadu dan menyatu dibidang pemasaran. Untuk mencapai tujuan pemasaran yang telah di tetapkan sebelumnya

Demikian juga dengan KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding yang dalam menerapkan strategi pemasaran menggunakan marketing mix (*product, place, price, promotion*), jika sudah melakukan rumusan tersebut maka barulah akan menerapkan strategi pemasarannya. Berdasar kan hasil penelitian diatas tentang strategi pemasaran pembiayaan modal ushaa yang dilakukan oleh KSPPS Nuri Jatim cabang Palduding adalah sebagai berikut :

a. Strategi pemasaran *marketing mix*

- 1) *Product*, merupakan hal yang pertama dilakukan oleh KSPPS Nuri untuk memulai strategi pemasaran. Dimana produk ini bernama produk pembiayaan modal usaha yang tujuannya kepada para pelaku umkm yang mempunyai usaha ataupun yang belum mempunyai usaha. Dengan pendaftaran yang tidak ribet dan mudah administrasi. Produk disini memberikan pembiayaan bagi umkm dengan akad bagi hasil dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah

³⁴*Observasi*, KSPPS nuri Jatim Cabang Paltuting, Tanggal 19 November 2021.

- 2) *Price*, penetapan harga merupakan suatu hal yang terpenting dalam dunia bisnis begitu juga dengan bisnis keuangan. Karena harga merupakan satu-satunya unsur pemasaran yang mendatangkan pemasukan pendapatan bagi suatu usaha, di KSPPS Nuri Jatim ini memberikan harga yang cukup ringan dan tidak mencekal para anggota yang sesuai dengan prinsip syariah. Dan pola dalam melakukan keuntungan yaitu dengan pola bagi hasil yang sesuai dengan prinsip syariah. Karena masyarakat di palduding palengaan moyoritas senang dengan sesuatu yang berbau syariat islam
- 3) *Place*, tempat ataupun saluran distribusi tempat di KSPPS Nuri Jatim berada di sepanjang para pelaku umkm yang mana dengan mudah menjangkau para target market yang di tuju yaitu pelaku umkm. dalam melakukan strategi pemsaran bagi anggota ataupun calon anggota yaitu dengan cara survei tempat, yang mana dilakukan sebuah survei mengenai lokasi tempat usaha dan diberikan sebuah arahan pada tempat usahanya dengan analisis yang telah dikaji dan dilihat pada peluang bisnisnya, dan menganalisa biaya yang dibutuhakn untuk kemajuan usahany.
- 4) *Promotion*, tehnik promosi yan g dilakukan oleh KSPPS Nuri Jatim yaitu dengan mendatangi langsung pihak ukm dan mensosialisasikan produk pembiayaan modal usaha dan memberikan analisis pada usahanya. Dan dalam menetapkan anggota pembiayaan modal usaha yang pmenjadikan tolak ukur adalah karakter yang bisa dilihat dari

kepribadiannya dan dengan cara menanyakan pada keluarga dan tetangga lalu dilakukan sebuah analisa.

b. Faktor pendukung dan penghambat dalam melakukan strategi pemasaran

1) Faktor pendukung yaitu: karena letak KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding yang strategis sehingga mudah dijangkau oleh masyarakat, juga dengan adanya media komunikasi berupa WhatsApp (WA) sehingga memudahkan pihak KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding dalam memberikan informasi kepada anggota.

2) Faktor penghambat yaitu karena adanya persaingan antar lembaga bank maupun non bank yang menawarkan produk pembiayaan dengan bunga lebih rendah seperti bank konvensional sehingga menarik minat masyarakat untuk melakukan transaksi di lembaga tersebut, juga karena minimnya pemahaman marketing dalam menyampaikan produk yang marketing pasti akan mengalami lupa atau belum paham mengenai produk yang ditanyakan oleh anggota. Oleh sebab itu, masyarakat kurang yakin untuk menggunakan produk pembiayaan yang ditawarkan oleh KSPPS nuri Jatim Cabang Palduding,

C. Pembahasan

Berdasarkan paparan data diatas dan temuan penelitian yang telah peneliti uraikan diatas. Maka pembahasan mengenai strategi pemasaran pembiayaan modal usaha bagi umkm di KSPPS Nuri Jatim cabang Palduding, adalah sebagai berikut :

Dalam menentukan strategi pemasaran sebuah instansi perusahaan harus jampi membaca peluang dan berbagai kondisi pasar, dengan begitu, perusahaan dengan mudah menentukan tujuan dan sasaran yang tepat sasaran dengan harapan akan tercapai dalam bidang pemasarannya. Dan bagaimana kegiatan yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan dan sasaran tersebut,

KSPPS Nuri Jatim cabang palduding adalah salah satu perusahaan yang bergerak dibidang lembaga keuangan syariah, dalam menjalankan aktivitas sebagai lembaga keuangan tentunya perlu adanya analisis strategi pemasaran dalam memasarkan produknya, sehingga produknya banyak yang mengethui dan banyak peminatnya. Salah satu tujuan pemasarannya adalah untuk meningkatkan jumlah anggota di KSPPPS Nuri Jatim yang terkhusus produk pembiayaan modal usaha, dan tujuan tersebut akan tercapai apabila para marketing melakukan strategi yang baik dan jitu untuk dapat mennggunakan peluang yang ada dalam pemasaran.

KSPPS Nuri Jatim dalam memasarkan produk pembiayann modal usaha memerlukan strategi yang baik. Strategi pemasaran produk pembiayaan modal usaha yang dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan jumlah anggota. Melakukan perumusan strategi dalam memilih dan menetapkan pasar sasaran yang akan dituju dengan menggunakan strategi marketing mix (*produck, price, place, promotion*) .

1. Strategi pemasaran *marketing mix*

- a. *Produck,*

Produk jasa merupakan produk yang tidak bisa dilihat keberadaanya secara fisik (bersifat *tangible*). Akan tetapi dapat dirasakan manfaatnya setelah konsumen menggunakan jasa tersebut.

Produk yang di gunakan oleh KSPPS Nuri Jatim cabang Palduding yaitu menggunakan produk pembiayaan modal usaha yang mana target market yang dituju yaitu para pelaku umkm yang kekurangan dana dalam usahanya. Yang mana produk ini bisa di gunakan oleh anggota seacara mudah dan tidak ribet serta mudah dalam administrasi untuk menjadikan anggota pembiayaan modal usaha.³⁵

b. *Price*

Penetapan harga merupakan salah satu keputusan yang paling urgen dalam pemasaran. Karena harga merupakan satu-satunya yang pola dalam pemasaran yang mendatangkan pemasukan ataupun pendapatan bagi suatu perusahaan.³⁶

Di KSPPS Nuri Jatim dalam menentuka harga yaitu dengan cara berapa banyak dalam mengambil pembiayaan dalam usahanya yaitu dengan akad bagi hasil yang mana sesuai dengan prinsip syariah. Karena uang itu sebagai alat tukar bukan sebagai alat komoditas. Jadi diukur dengan kualitas waktu bukan dari banyaknya waktu.

c. *Place*

Place (saluran distribusi), yang mana produk tersebut sampai kepada konsumen. Yaitu mengatur sedemikian rupa sehingga barang dan jasa yang di hasilkan oleh perusahaan sampai pada konsumen.³⁷

Di KSPPS Nuri Jatim cabang Palduding dalam menyalurkan produknya, yaitu dengan cara survei tempat langsung para target market (umkm) dan menjelaskan juga mensosialisasikan produk pembiayaan modal usaha kepada para pelaku umkm. Dan juga memberikan saran dalam kemajuan usahanya agar usahanya berkembang dengan analisis yang sudah di pelajari dan dilihat

³⁵ Ismail Shiolihih, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta : Erlangga, 2014), 180

³⁶ Ibid, 182

³⁷ Ismail Shiolihih, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta : Erlangga, 2014), 184

d. *Promotion*

Promosi merupakan aktivitas yang mengkomunikasikan suatu produk dalam hal keunggulan dan juga mempengaruhi pelanggan sasaran yang menjadikan target market yang di tuju.³⁸

Di KSPPS Nuri Jatim cabang Palduding melakukan promosi dengan cara mendatangi langsung para pelaku umkm dengan dan mensosialisasikan produk pembiayaan modal usaha. Dan juga menjadikan analisis dalam perkembangan usahanya. Promosi yang dilakukan harus menggunakan akhlak.

2. Faktor pendukung dan penghambat dalam melakukan strategi pemasaran
 - a. Faktor pendukung yaitu faktor karena letak KSPPS Nuri Jatim Cabang Palduding yang strategis sehingga mudah dijangkau oleh masyarakat, juga dengan adanya media komunikasi berupa WhatsApp (WA)
 - b. Faktor penghambat karena adanya persaingan antar lembaga bank maupun non bank yang menawarkan produk pembiayaan dengan bunga lebih rendah seperti bank konvensional sehingga menarik minat masyarakat untuk melakukan transaksi di lembaga tersebut, juga karena minimnya pemahaman marketing dalam menyampaikan produk yang marketing pasti akan mengalami lupa atau belum paham mengenai produk yang ditanyakan oleh anggota

³⁸ Agustina Shinta, *Manajemen Pemasaran*, (Malang : UB Press 2011), 76