

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Identitas Objek Penelitian

Nama	: BMT NU Pasongsongan
Tahun Berdiri	: Kamis, 23 September 2017
Alamat	: JL K. Abu Bakar Siddiq
Kecamatan	: Pasongsongan
Kabupaten	: Sumenep
Kode Pos	: 69457

2. Visi dan Misi BMT NU Pasongsongan

a. VISI

Terwujudnya BMT NU yang jujur, amanah, dan profesional sehingga mampu melayani melampaui harapan anggota serta pada tahun 2016 memiliki prestasi di tingkat Nasional dengan Aset Rp. 20 milyar menuju kesejahteraan anggota yang Mardhatillah.

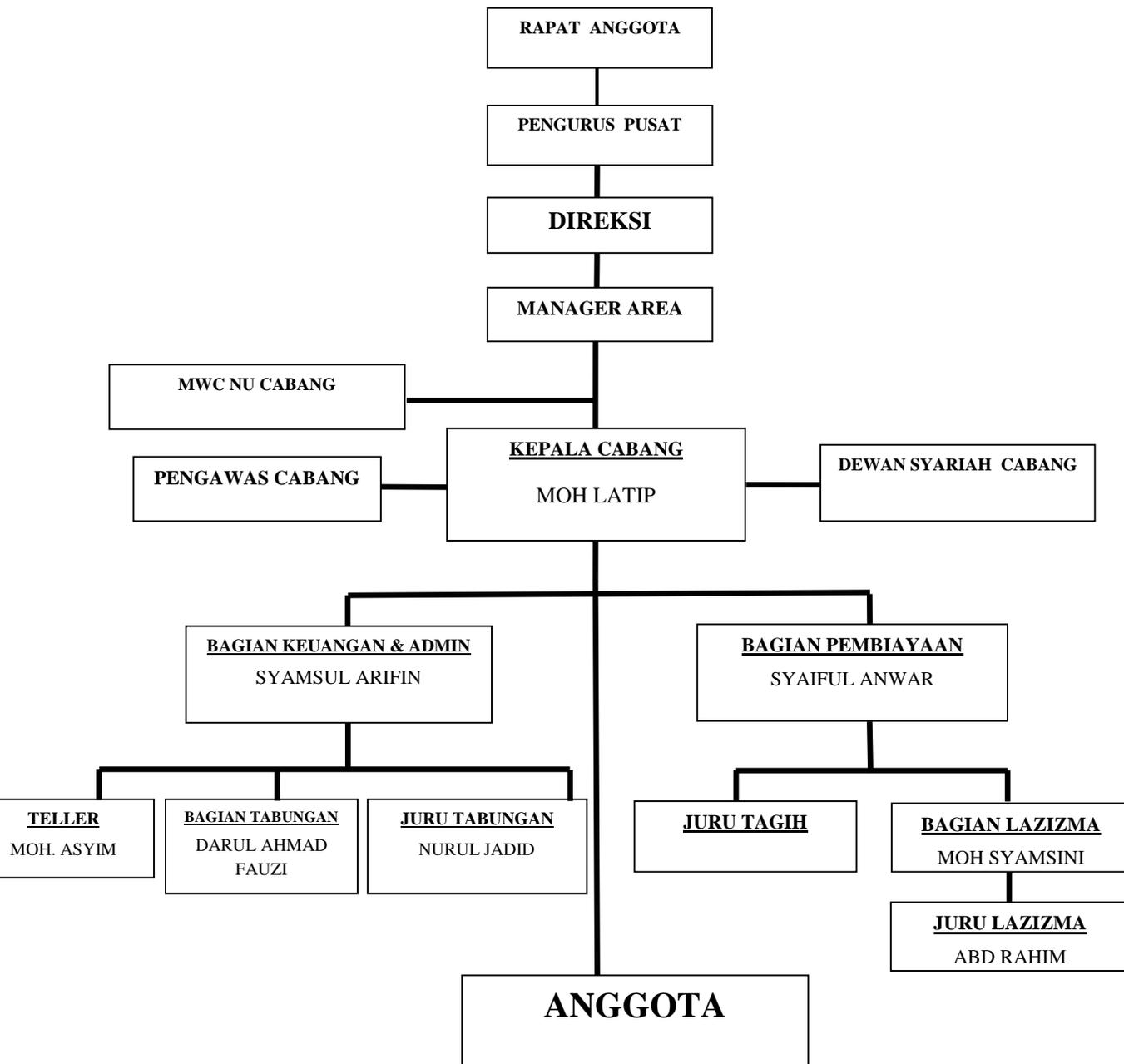
b. MISI

- 1) Memberikan layanan prima, bina usaha dan solusi kepada anggota sebagai pilihan utama.

- 2) Menerapkan dan mengembangkan nilai-nilai syariah secara murni dan konsekuen sehingga menjadi acuan tata kelola usaha yang profesional dan amanah
- 3) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan menuju berdirinya 100 kantor cabang pada tahun 2026.
- 4) Mengutamakan penghimpunan dana atas dasar ta'awun dan penyaluran pembiayaan pada segment UMKM baik secara perseorangan maupun berbasis jamaah.
- 5) Mewujudkan penghimpunan dan penyaluran zakat, infaq, shodaqah, dan waqaf.
- 6) Menyiapkan dan mengembangkan SDI yang berkualitas, profesional, dan memiliki integritas tinggi.
- 7) Mengembangkan budaya dan lingkungan kerja yang ramah dan sehat serta management yang sesuai prinsip kehati-hatian.
- 8) Menciptakan kondisi terbaik bagi SDI sebagai tempat kebanggaan dalam mengabdikan tanpa batas dan melayani dengan ikhlas sebagai perwujudan ibadah meningkatkan kepedulian dan tanggung jawab kepada lingkungan dan jamaah.

**STRUKTUR PENGELOLA KSPPS BMT NU JAWA TIMUR CABANG
PASONGSONGAN SUMENEP**

Gambar 4.1
Tentang Struktur Kepengurusan pengelola KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan



3. Produk Pembiayaan KSPP. Syari'ah BMT NU

Adapun produk pembiayaan yang ditawarkan oleh KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan adalah sebagai berikut:

a. Al-Qardlul Hasan

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

b. Murabahah Dan Bai' Bitsamanil Ajil

Pembiayaan dengan pola jual beli barang. Harga pokok di ketahui bersama dengan harga jual berdasarkan kesempatan bersama. Selisi harga pokok dengan harga jual merupakan margin/keuntungan KSPP. Syari'ah BMT NU. Jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran bulanan (bai, bitsamanil ajil) dan atau cash tempo (murabahah).

c. 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 kesempatan (Mudlarabah) atau sesuai proporsi modal (Musyarakah). Jangka waktu maksimal 36 bulan dengan angsuran bulanan atau Cash Tempo.

d. Rahn / Gadai

Pembiayaan dengan menyerahkan barang dan atau bukti kepemilikan barang sebagai tanggungan pinjaman dengan nilai pinjaman maksimal 80% dari harga barang. Masa pinjaman maksimal 4 (empat) bulan diperpanjang maksimal 3 (tiga) kali. Barang yang diserahkan berupa barang berharga seperti perhiasan emas dan sebagainya. Biaya taksir dan uji barang ditanggung pemilik barang. BMT NU mendapatkan Ujroh/Ongkos penitipan barang setiap harinya sebesar Rp. 6 untuk setiap kelipatan Rp. 10.000, dari harga barang.

e. Pembiayaan Tanpa Jaminan

Layanan Berbasis Jama'ah (LASISMA) merupakan layanan pinjaman/pembiayaan TANPA JAMINAN bagi anggota yang berpenghasilan rendah dengan membentuk kelompok.

f. Pembiayaan Hidup Sehati

Pembiayaan Hidup Sehat Islamy (HIDUP SEHATI) disiapkan bagi anggota yang belum memiliki jamban/WC/Toilet/Jeding dan sarana air bersih yang sehat dengan menggunakan akad Murabahah.

g. Produk Jasa

- 1) Transfer / kiriman uang antar bank dalam dan luar negeri
- 2) Pendaftaran haji dan umrah
- 3) Pembayaran tagihan PLN, BPJS, Telephone, pulsa, dll.
- 4) Pembayaran biaya pendidikan perguruan tinggi.

h. Layanan Antar Jemput Tabungan Dan Pembiayaan

Kami siap menjemput dan atau mengantarkan tabungan atau pembiayaan anda ke Rumah, Kantor dan atau Tempat Usaha Anda. Tinggal Kontak No. HP Kantor Cabang atau No. HP Karyawan yang Anda Kenal.

B. Paparan Data dan Temuan Penelitian

1. Bagaimana Implementasi Strategi Pemasaran (*marketing mix*) Produk

Pembiayaan Tanpa Jaminan Layanan Berbasis Jama'ah (LASISMA) di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan Sumenep?

Layanan Berbasis Jama'ah atau biasa disebut LASISMA merupakan strategi pemasaran produk pembiayaan tanpa jaminan yang menjadi program unggulan KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan Sumenep. LASISMA ini merupakan pinjaman yang diberikan kepada UMKM atau pedagang-pedagang kecil yang tidak memiliki jaminan dengan syarat harus memiliki minimal anggota sebanyak 5 orang dan maksimal 20 anggota, di mana tiap-tiap anggota rumahnya saling berdekatan atau minimal jarak tempuh tiap-tiap anggota kurang lebih 50 meter. Tujuan dari program LASISMA yaitu untuk menjangkau atau menyentuh masyarakat kecil atau UMKM atau orang-orang pedagang kecil yang tidak memiliki jaminan yang membutuhkan modal usaha. Sebagaimana yang disampaikan oleh Moh. Latip, S.Pd.I selaku Kepala Cabang KSPPS BMT Cabang Pasongsongan, beliau mengatakan bahwa:

“LASISMA merupakan strategi pemasaran produk pembiayaan tanpa jaminan yang menjadi program unggulan KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan

Sumenep. LASISMA ini merupakan pinjaman yang diberikan kepada UMKM atau pedagang-pedagang kecil yang tidak memiliki jaminan dengan syarat harus memiliki minimal anggota sebanyak 5 orang dan maksimal sebanyak 20 anggota, di mana tiap-tiap anggota rumahnya saling berdekatan atau minimal jarak tempuh tiap-tiap anggota kurang lebih 50 meter. Tujuan dari program LASISMA yaitu untuk menjangkau atau menyentuh masyarakat kecil atau UMKM atau orang-orang pedagang kecil yang tidak memiliki jaminan yang membutuhkan modal usaha. Biasanya kepala atau bagian LASISMA langsung turun ke lapangan atau kumpulan-kumpulan terutama kepada ranting yang ada di pasongsongan. Media yang digunakan adalah media *online* seperti whatsapp, facebook dan lainnya dan juga bisa langsung secara *face to face* melalui Lembaga-lembaga yang ada di Pasongsongan”. (W-1/KC/Ruang Kepala/31-01-2022).¹

Hal senada juga disampaikan oleh Moh. Syamsini, S.Sy selaku bagian LASISMA KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan. Berikut hasil wawancara:

“LASISMA merupakan produk unggulan, bisa membentuk jalinan silaturahmi, layanan tanpa jaminan dan pembayarannya dapat diangsur tiap bulan dengan *cash* tempo selama 12 bulan. LASISMA pinjamannya tanpa jaminan, kalau regular menggunakan jaminan. LASISMA ini merupakan pinjaman yang diberikan kepada UMKM atau pedagang-pedagang kecil yang tidak memiliki jaminan dengan syarat harus memiliki minimal anggota sebanyak 5 orang dan maksimal sebanyak 20 anggota, di mana tiap-tiap anggota rumahnya saling berdekatan atau minimal jarak tempuh tiap-tiap anggota kurang lebih 50 meter. Secara khusus dari pemasaran sudah cukup meluas. Media yang digunakan ada media perorangan, mengedepankan terjun langsung ke lapangan. Pelayanannya langsung di lapangan, ketua kelompok datang langsung ke BMT dan antar kelompok memiliki bidang usaha yang sama”. (W-2/KB/Ruang Kepala Bagian/24-01-2022).²

Kepala Cabang KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan Bapak Moh. Latip, S.Pd.I menambahkan bahwa prosedur pengajuan pinjaman dalam program produk pembiayaan tanpa jaminan pada Layanan Berbasis Jama'ah (LASISMA) di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan yaitu ketua kelompok membawa berkas kelima anggotanya untuk disetorkan kepada bagian LASISMA. Kemudian bagian LASISMA mengecek kelengkapan berkas kelima anggota tersebut dan apabila berkas sudah sesuai

¹ Moh. Latip, Kepala Cabang, Wawancara (31 Januari 2022)

² Moh. Syamsini, Kepala Bagian, Wawancara (24 Januari 2022)

dengan persyaratan, kemudian data tersebut diberikan kepada bagian survei lapangan untuk memastikan apakah datanya sesuai atau tidak. Jika sudah sesuai, maka kelompok tersebut layak untuk mendapatkan pembiayaan tanpa jaminan. Berikut hasil wawancaranya:

“Prosedur pengajuan pinjaman dalam program produk pembiayaan tanpa jaminan pada Layanan Berbasis Jama’ah (LASISMA) di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan yaitu ketua kelompok membawa berkas kelima anggotanya untuk disetorkan kepada bagian LASISMA. Kemudian bagian LASISMA mengecek kelengkapan berkas kelima anggota tersebut dan apabila berkas sudah sesuai dengan persyaratan, kemudian data tersebut diberikan kepada bagian survei lapangan untuk memastikan apakah datanya sesuai atau tidak. Jika sudah sesuai, maka kelompok tersebut layak untuk mendapatkan pembiayaan. Setelah itu setelah diterima baru ada pemberitahuan kepada pihak mitra yang diterima, setelah itu mengajukan permohonan secara tertulis dan setelah itu langsung di dikdas, biasanya ada minimal 2 dikdas atau 4 kali dikdas, dan di dikdas itu pendidikan dasar untuk mendapatkan pembiayaan LASISMA dan mengenalkan NU atau BMT NU kepada nasabah tersebut”. (W-1/KC/Ruang Kepala/31-01-2022).³

Hal senada juga disampaikan oleh Moh. Marsuqi selaku ketua kelompok pembiayaan tanpa jaminan pada Layanan Berbasis Jama’ah (LASISMA) di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan. Berikut hasil wawancaranya:

“Prosedur pengajuan pinjaman dalam program produk pembiayaan tanpa jaminan pada Layanan Berbasis Jama’ah (LASISMA) di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan yaitu pertama saya mencari anggota kelompok sebanyak 5 kelompok yang rumahnya saling berdekatan minimal kurang lebih 50 meter. Kemudian kelima kelompok saya minta datanya sesuai dengan permintaan pihak BMT. Kemudian data itu saya setor ke bagian LASISMA untuk di cek apakah data yang diminta sudah sesuai atau tidak dengan persyaratan. Kalau misalnya sudah sesuai, maka nanti kami menunggu tim survei lapangan untuk mensurvei kami, apakah datanya sudah sesuai dengan data yang disetor atau tidak, kalau misalnya sudah acc, maka kami layak mendapatkan produk pembiayaan tanpa jaminan dari BMT NU dan alhamdulillah pengajuan kami diterima bahkan angsuran kami sudah berjalan selama 12 bulan”. (W-3/RK/Rumah Kediaman/07-02-2022).⁴

³ Moh. Latip, Kepala Cabang, Wawancara (31 Januari 2022)

⁴ Moh. Marsuqi, Ketua Kelompok, Wawancara (07 Februari 2022)

Hal ini diperkuat oleh salah satu anggota produk pembiayaan tanpa jaminan LASISMA BMT NU Cabang Pasongsongan yaitu dengan Ibu Hariyeh, beliau menambahkan bahwa program LASISMA ini proses pengajuannya sangat mudah dan pelayanannya yang sangat ramah. Berikut hasil wawancaranya:

“Prosedur pengajuan pinjaman dalam program produk pembiayaan tanpa jaminan pada Layanan Berbasis Jama’ah (LASISMA) di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan yaitu saya hanya menyetor pemberkasan yang diminta oleh ketua kelompok bapak Moh. Marsuqi, kemudian beberapa minggu kemudian ada dari pihak BMT NU Cabang Pasongsongan mendatangi saya, beliau bertanya usaha saya, dan bertanya kebenaran data yang kami setor ke pihak BMT NU dan pelayanan yang diberikan oleh pihak BMT sangat ramah serta proses pengajuannya yang sangat mudah”. (W-4/AK/Rumah Kediaman/14-02-2022).⁵

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan penulis pada hari Rabu tanggal 02 Maret 2022 diketahui bahwa strategi pemasaran produk pembiayaan tanpa jaminan Layanan Berbasis Jama’ah (LASISMA) di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan Sumenep adalah sebagai berikut:

Hari ini tanggal 02 Maret 2022 tepatnya hari Rabu, penulis mendatangi lokasi penelitian di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan Sumenep untuk mengetahui langsung strategi pemasaran dari produk pembiayaan tanpa jaminan yang biasa disebut dengan LASISMA atau layanan berbasis jamaah, kebetulan pada waktu itu di BMT NU Cabang Pasongsongan di datangi oleh ketua kelompok dari program tersebut, ketua kelompok tersebut membawa beberapa berkas dari semua anggotanya. Kemudian data tersebut disetor kepada bagian LASISMA untuk di cek satu persatu kebenaran dari data tersebut. Setelah data di cek dan sesuai dengan semua persyaratan yang diminta oleh pihak BMT, maka bagian LASISMA meminta kepada ketua kelompok tersebut untuk

⁵ Hariyeh, Anggota Kelompok, Wawancara (14 Februari 2022)

menunggu tim survei lapangan untuk mensurvei lokasi dan kebenaran data semua anggotanya. Kemudian kami meminta kepada pihak BMT dan bagian survei lapangan untuk dapat menghubungi kami, jika nantinya akan melakukan survei lapangan, dengan tujuan untuk mengetahui seperti apa prosedur di lapangan dalam proses survei lapangan yang dilakukan oleh pihak BMT.

Hari ini ini tepatnya hari Senin tanggal 07 Maret 2022, penulis mendatangi lokasi penelitian di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan Sumenep, karena sebelumnya kami sudah janjian dengan pihak BMT bagian survei lapangan untuk mendatangi semua anggota yang mengajukan produk pembiayaan tanpa jaminan, kami dan pihak BMT langsung mendatangi rumah ketua kelompok yaitu bapak marsuqi untuk mengecek kebenaran usaha yang dilakukan oleh ketua kelompok tersebut, setelah semuanya selesai, maka kami dan pihak BMT meminta kepada bapak Marsuqi untuk mengantarkan ke rumah-rumah semua anggotanya yang diajukan untuk mendapatkan produk pembiayaan, tidak jauh berbeda dengan napa yang ditanyakan kepada kelompoknya yaitu kebenaran usaha mereka dan kebenaran data-data yang diajukan kepada pihak BMT NU, kami melihat pelayanan yang diberikan pihak BMT kepada calon nasabahnya sangat ramah dan prosesnya juga tidak terlalu sulit, ini adalah salah satu strategi pemasaran yang diberikan pihak BMT NU untuk mendapatkan banyak nasabah.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi di atas, penulis dapat menyimpulkan bahwa strategi pemasaran produk pembiayaan tanpa jaminan Layanan Berbasis Jama'ah (LASISMA) di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan Sumenep yaitu, pembiayaan ini diberikan kepada UMKM atau pedagang kecil yang tidak

memiliki jaminan dengan syarat harus memiliki anggota sebanyak 5-20 anggota dan letak rumahnya saling berdekatan minimal memiliki jarak tempuh kurang lebih 50 meter tiap-tiap anggota serta memiliki usaha yang sama dan juga produk ini menggunakan akad *qardh al-Hasan* akad seikhlasnya.

2. Faktor Apa Saja Yang Mendukung Dan Menghambat Dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Tanpa Jaminan Layanan Berbasis Jama'ah (LASISMA) di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan Sumenep?

a. Faktor Pendukung Dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Tanpa Jaminan Layanan Berbasis Jama'ah (LASISMA) di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan Sumenep

Faktor Pendukung dalam memasarkan produk pembiayaan tanpa jaminan Layanan Berbasis Jama'ah (LASISMA) di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan Sumenep yaitu, produk pembiayaan tanpa jaminan ini lebih mengedepankan silaturahmi antar pihak BMT dengan anggota atau mitra, yang mana ada pertemuan rutin tiap bulannya yang di dalamnya diisi dengan Yasinan dan pembacaan Shalawat Nariyah sekaligus kesepakatan pembayaran angsuran antara pihak BMT dengan nasabah tersebut. Sebagaimana yang disampaikan oleh Moh. Latip, S.Pd.I selaku Kepala Cabang KSPPS BMT Cabang Pasongsongan, beliau mengatakan bahwa:

“Faktor pendukung dalam memasarkan produk pembiayaan tanpa jaminan Layanan Berbasis Jama'ah (LASISMA) di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan Sumenep mempunyai ranting-ranting dan MCW yang mempunyai beberapa elemen seperti anak ranting sehingga memudahkan dalam turun langsung ke lapangan dan dalam produk pembiayaan tanpa jaminan ini lebih mengedepankan silaturahmi antar pihak BMT dengan anggota atau mitra yang mana ada pertemuan rutin tiap bulannya yang di dalamnya diisi dengan Yasinan dan pembacaan Shalawat Nariyah

sekaligus kesepakatan pembayaran angsuran antara pihak BMT dengan nasabah tersebut”. (W-1/KC/Ruang Kepala/31-01-2022).⁶

Hal senada juga disampaikan oleh Moh. Syamsini, S.Sy selaku kepala bagian LASISMA KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan. Berikut hasil wawancara:

“Faktor pendukung atau kelebihan dari produk LASISMA yaitu, kami memiliki kegiatan rutin yang diadakan setiap bulan sekali dan tempatnya berpindah-pindah, terkadang di rumahnya ketua kelompok dan terkadang di rumahnya salah satu anggota LASISMA, di pertemuan tersebut diisi dengan pengajian pembacaan Yasin Bersama-sama dan pembacaan Shalawat Nariyah, sekaligus ada kesepakatan pembayaran angsuran antara kami pihak BMT dengan ketua kelompok serta seluruh anggota, jadi untuk waktunya kondisional tergantung kesiapan seluruh anggota dalam pembayaran angsuran”. (W-2/KB/Ruang Kepala Bagian/24-01-2022).⁷

Hal senada juga diperkuat oleh Moh. Marsuqi selaku ketua kelompok pembiayaan tanpa jaminan pada Layanan Berbasis Jama'ah (LASISMA) di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan. Berikut hasil wawancaranya:

“Kelebihan dalam produk pembiayaan tanpa jaminan, di samping mendapatkan pembiayaan juga dapat menjalin silaturahmi antar anggota, terus mungkin salah satunya angsurannya itu langsung dijemput ke tempat koordinator atau tempat berkumpulnya mitra tersebut biasanya diisi dengan hal hal Islami atau kegiatan-kegiatan Islami, sistem pembayarannya ya tetep ditempat berkumpulnya, biasanya ada persetujuan misalnya setiap tanggal 2 angsurannya, di dalam kegiatan itu diisi dengan pembacaan surat yasin bersama atau sholawat nariyah dan ini tergantung kesepakatan kelompok, pelunasannya tetap di tempat yang sama, tempat di mana kita berkumpul”. (W-3/RK/Rumah Kediaman/07-02-2022).⁸

Hal senada juga diperkuat oleh Hamsiyatun selaku anggota kelompok pembiayaan tanpa jaminan pada Layanan Berbasis Jama'ah (LASISMA) di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan, Beliau menambahkan bahwa proses pengajuannya sangat mudah dan pelayanan yang diberikan oleh karyawan BMT sangat begitu memuaskan. Berikut hasil wawancaranya:

⁶ Moh. Latip, Kepala Cabang, Wawancara (31 Januari 2022)

⁷ Moh. Syamsini, Kepala Bagian, Wawancara (24 Januari 2022)

⁸ Moh. Marsuqi, Kepala Kelompok, Wawancara (07 Februari 2022)

“Faktor pendukung dari produk LASISMA yaitu, di samping ada kegiatan-kegiatan Islami seperti kegiatan silaturrahim yang di dalamnya berisi pembacaan Yasin dan pembacaan Shalawat Nariyah Bersama, kelebihanannya juga pada proses pengajuannya yang sangat mudah dan layanan yang diberikan pihak BMT kepada kami sangat memuaskan sehingga kami merasa nyaman dan aman mengajukan pinjaman di BMT NU ini”. (W-5/AK/Rumah Kediaman/21-02-2022).⁹

Berbeda dengan yang apa disampaikan oleh Arbiyatun selaku anggota kelompok pembiayaan tanpa jaminan pada Layanan Berbasis Jama’ah (LASISMA) di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan. Beliau mengatakan bahwa faktor pendukung atau kelebihan dari produk ini tanpa menggunakan jaminan dalam pengajuan pinjaman. Berikut hasil wawancaranya:

“Faktor pendukung dalam memasarkan produk pembiayaan tanpa jaminan Layanan Berbasis Jama’ah (LASISMA) di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan Sumenep yaitu dalam produk ini tanpa menggunakan jaminan dalam pengajuan pinjaman tidak seperti produk-produk yang ada di Bank lain, semuanya menggunakan jaminan kalau tidak menggunakan jaminan, maka kita tidak bisa mengajukan pinjaman, inilah kelebihan dalam produk ini yang tidak dimiliki oleh bank-bank lain”. (W-6/AK/Rumah Kediaman/23-02-2022).¹⁰

Hal senada juga disampaikan oleh Masniyeh selaku anggota kelompok pembiayaan tanpa jaminan pada Layanan Berbasis Jama’ah (LASISMA) di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan. Berikut hasil wawancaranya:

“Faktor pendukung dalam memasarkan produk pembiayaan tanpa jaminan Layanan Berbasis Jama’ah (LASISMA) di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan Sumenep yaitu pengajuan dalam produk pembiayaan ini tanpa menggunakan jaminan tidak seperti yang dilakukan oleh bank-bank konvensional lainnya, jadi kami tidak merasa kesulitan Ketika kami tidak memiliki jaminan sebagai persyaratan seperti yang dilakukan oleh bank-bank lainnya”. (W-7/AK/Rumah Kediaman/26-02-2022).¹¹

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan penulis pada hari Rabu tanggal 02 Maret 2022 diketahui bahwa faktor pendukung dalam memasarkan produk pembiayaan

⁹ Hamsiyatun, Anggota Kelompok, Wawancara (21 Februari 2022)

¹⁰ Arbiyatun, Anggota Kelompok, Wawancara (23 Februari 2022)

¹¹ Masniyeh, Anggota Kelompok, Wawancara (26 Februari 2022)

tanpa jaminan Layanan Berbasis Jama'ah (LASISMA) di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan Sumenep adalah sebagai berikut:

Hari ini tanggal 02 Maret 2022 tepatnya hari Rabu, penulis mendatangi lokasi penelitian di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan Sumenep, di mana pada hari ini adalah jadwal pertemuan antara pihak BMT NU dengan seluruh mitra atau anggota dari produk pembiayaan tanpa jaminan LASISMA, di mana hari ini jadwal pertemuannya di rumahnya bapak Marsuqi selaku ketua kelompok, penulis Bersama Kepala Bagian LASISMA dan karyawan lainnya langsung mendatangi lokasi, di mana lokasi tersebut semua anggota sudah berkumpul untuk melakukan kegiatan yang sudah direncanakan, acara ini diawali dengan pembacaan suratul Fatihah yang dipimpin oleh bapak marsuqi dan dilanjutkan dengan membaca surat Yasin dan shalawat Nariyah Bersama dan kemudian di tutup dengan Doa. Setelah pembacaan Surah Yasin dan Shalawat Nariyah selesai kemudian dilanjutkan dengan sambutan yang disampaikan oleh Bapak Syamsini selaku Kepala Bagian LASISMA, beliau menyampaikan beberapa informasi yang perlu diketahui oleh semua nasabah dari produk LASISMA ini, di antaranya adalah persyaratan pinjaman tanpa jaminan dan prosedur yang harus dilalui oleh nasabah dalam proses pengajuan pinjaman tanpa jaminan, beliau juga menambahkan bahwa dalam produk pinjaman ini lebih mengedepankan silaturahmi, oleh karena itu jika ada keluhan-keluhan yang terkait dengan produk ini, maka sebaiknya semua anggota menyampaikan kepada kami masalah itu secara kekeluargaan, kami juga senang hati jika dalam pelayanan yang diberikan kami kurang maksimal, tolong beri tahu kami, mudah-mudahan kami kedepannya bisa lebih baik lagi, begitu juga dalam hal angsuran tiap bulannya, jika ada kendala tolong komunikasikan ke kami agar kami dapat

memberikan solusi yang terbaik bagi bapak ibu anggota kelompok LASISMA ini. Setelah sambutan ini selesai, kemudian dilanjutkan dengan ramah tamah serta dilanjutkan dengan pembayaran angsuran yang diberikan oleh semua anggota kepada pihak BMT NU Cabang Pasongsongan Sumenep sesuai dengan angsuran yang sudah ditentukan.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi di atas, penulis dapat menyimpulkan bahwa faktor pendukung dalam memasarkan produk pembiayaan tanpa jaminan Layanan Berbasis Jama'ah (LASISMA) di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan Sumenep mempunyai ranting-ranting dan MCW yang mempunyai beberapa elemen seperti anak ranting sehingga memudahkan dalam turun langsung ke lapangan serta produk pembiayaan tanpa jaminan ini lebih mengedepankan silaturahmi antar pihak BMT dengan anggota atau mitra yang mana ada pertemuan rutin tiap bulannya yang di dalamnya diisi dengan pembacaan Yasin bersama dan pembacaan Shalawat Nariyah serta produk ini mengedepankan pelayanan yang berpihak kepada nasabah.

b. Faktor Penghambat Dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Tanpa Jaminan Layanan Berbasis Jama'ah (LASISMA) di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan Sumenep

Di samping ada faktor pendukung, pasti dalam sebuah program atau produk pembiayaan terdapat faktor penghambat dalam pelaksanaannya. Adapun faktor penghambat dalam memasarkan produk pembiayaan tanpa jaminan Layanan Berbasis Jama'ah (LASISMA) di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan Sumenep yaitu, minimnya pengetahuan masyarakat terhadap produk pembiayaan tanpa jaminan

(LASISMA). Sebagaimana yang disampaikan oleh Moh. Latip, S.Pd.I selaku Kepala Cabang KSPPS BMT Cabang Pasongsongan, beliau mengatakan bahwa:

“Faktor penghambat dalam memasarkan produk pembiayaan tanpa jaminan layanan berbasis jama’ah (LASISMA) di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan Sumenep yaitu, minimnya pengetahuan masyarakat terhadap produk pembiayaan tanpa jaminan layanan berbasis jama’ah (LASISMA) sehingga banyak masyarakat yang mengira bahwa produk pembiayaan (LASISMA) sama seperti produk pembiayaan lainnya yang menggunakan jaminan dan sejenisnya”. (W-1/KC/Ruang Kepala/31-01-2022).¹²

Hal senada juga disampaikan oleh Moh. Syamsini, S.Sy selaku bagian LASISMA KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan. Berikut hasil wawancara:

“Faktor penghambatnya yaitu terkadang ada Sebagian anggota yang mengira bahwa produk pembiayaan ini harus menggunakan jaminan seperti produk pembiayaan yang lain sehingga terkadang mengakibatkan salah tafsir terhadap produk pembiayaan (LASISMA)”. (W-2/KB/Ruang Kepala Bagian/24-01-2022).¹³

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi di atas, penulis dapat menyimpulkan bahwa faktor penghambat dalam memasarkan produk pembiayaan tanpa jaminan Layanan Berbasis Jama’ah (LASISMA) di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan Sumenep yaitu, minimnya pengetahuan masyarakat terhadap produk pembiayaan tanpa jaminan Layanan Berbasis Jama’ah (LASISMA) sehingga masyarakat mengira bahwa produk pembiayaan (LASISMA) harus menggunakan jaminan.

C. Pembahasan

¹² Moh. Latip, Kepala Cabang, Wawancara (31 Januari 2022)

¹³ Moh. Syamsini, Kepala Bagian, Wawancara (24 Januari 2022)

1. Implementasi Strategi Pemasaran (*marketing mix*) Produk Pembiayaan Tanpa Jaminan Layanan Berbasis Jama'ah (LASISMA) di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan Sumenep

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi dapat diperoleh kesimpulan bahwa strategi pemasaran produk pembiayaan tanpa jaminan Layanan Berbasis Jama'ah (LASISMA) di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan Sumenep menggunakan *personal selling* dan promosi. Pembiayaan ini diberikan kepada UMKM atau pedagang kecil yang tidak memiliki jaminan dengan syarat harus memiliki anggota sebanyak 5-20 anggota dan letak rumahnya saling berdekatan minimal memiliki jarak tempuh kurang lebih 50 meter tiap-tiap anggota serta memiliki usaha yang sama dan juga produk ini menggunakan akad *al-Qardh al-Hasan* akad seikhlasnya. Implementasi strategi pemasaran produk yang dilakukan oleh BMT NU Cabang Pasongsongan Sumenep sangat tepat karena strategi ini dapat menarik minat nasabah untuk dapat memanfaatkan produk ini, karena tidak semua nasabah UMKM khususnya bagi pedagang kecil memiliki jaminan untuk mendapatkan pembiayaan atau meminjam uang seperti yang dilakukan oleh bank-bank konvensional lainnya, ditambah lagi akad yang digunakan dalam produk pembiayaan ini menggunakan akad *al-Qardh al-Hasan* akad seikhlasnya, walaupun secara konseptual, *al-Qardh al-Hasan* adalah pinjaman uang yang diberikan kepada nasabah yang betul-betul membutuhkan modal dalam menjalankan usahanya dan uang tersebut dikembalikan sesuai dengan jumlah uang yang dipinjamnya, tetapi dalam produk ini, pihak peminjam uang (nasabah) memberikan upah kepada pihak BMT NU seikhlasnya atau sebagai tanda ucapan terima kasih sesuai dengan kemampuan nasabah. Hal itu sejalan dengan apa yang disampaikan oleh Ansori dalam bukunya yang berjudul Perbankan Syariah Indonesia,

beliau mengatakan bahwa dalam *al-Qur'an* sangat menganjurkan kaum muslimin untuk memberikan pinjaman kepada yang membutuhkan. Peminjam hanya wajib mengembalikan pokok pinjamannya tanpa membayar laba, namun diperbolehkan memberi bonus sesuai keridhaannya.¹⁴

Menurut Purwadi, *al-Qardh al-Hasan* adalah akad pinjaman dari bank (*muqridh*) kepada pihak tertentu (*muqtaridh*) untuk tujuan sosial yang wajib dikembalikan dengan jumlah yang sama sesuai dengan pinjaman. Dalam hal ini bank menyediakan fasilitas dana kepada nasabah tanpa mengharapkan imbalan dari nasabah. Penerima dana mempunyai kewajiban mengembalikan tepat pada waktunya dalam jumlah yang sama seperti yang diterimanya. Apabila nasabah tersebut tidak mampu mengembalikan pada waktunya, maka dirinya tidak boleh diberi sanksi. Oleh karena itu, *al-Qardh al-Hasan* pada umumnya diberikan kepada nasabah yang betul-betul membutuhkan dana dan berhak menerimanya.¹⁵

Al-Qardh al-Hasan merupakan suatu transaksi peminjaman lunak yang diberikan atas dasar kewajiban sosial semata yang tanpa dituntut jaminan atau syarat tambahan pada saat pengembalian kecuali pinjaman pokok dan biaya administrasi atau jasa pinjaman dalam jangka waktu yang telah disepakati. Pinjaman tersebut memiliki arti pinjaman berupa kepemilikan terhadap pinjaman untuk sementara waktu, yang pada waktu tertentu telah ditentukan oleh pihak pemberi pinjaman atau berdasarkan atas kesepakatan antara kedua belah pihak tersebut harus dikembalikan kepada pemilik pinjaman.¹⁶

¹⁴ Abdul Ghofur Ansori, *Perbankan Syariah di Indonesia* (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2012), 146.

¹⁵ M. Imam Purwadi, "Qardh al-Hasan dalam Perbankan Syariah: Konsep dan Implementasinya Berdasarkan Prinsip Manfaat bagi Pemberdayaan Masyarakat", *UNISIA*, Vol. XXXIII No. 74 (Januari 2011), 145.

¹⁶ Hanifah Fauziah, Penerapan Pembiayaan Layanan Berbasis Jamaah Melalui Akad Qardhul Hasan Dalam Pengembangan Usaha Mikro (Studi Kasus di BMT NU Cabang Kota Sumenep), (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Surabaya), 28.

Dari produk pembiayaan tanpa jaminan ini banyak manfaat yang didapatkan terutama kepada masyarakat yang membutuhkan modal usahanya, seperti yang disampaikan oleh Ismail di antaranya adalah sebagai berikut:

- a. Membantu mitra atau anggota kelompok ketika mengalami kesulitan dengan memberikan dana talangan jangka pendek kepada nasabah
- b. UMKM atau pedagang kecil mendapatkan bantuan keuangan dari pihak BMT NU untuk mengembangkan usahanya, sehingga dapat membantu ekonomi masyarakat miskin.
- c. UMKM atau pedagang kecil dapat terhindar dari utang yang diberikan rentenir yang bunganya sangat tinggi.
- d. Dapat meningkatkan kepercayaan dan kesetiaan masyarakat kepada bank syariah, karena bank syariah dapat memberikan manfaat kepada masyarakat yang ekonominya menengah ke bawah.¹⁷

2. Faktor Pendukung Dan Penghambat Dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Tanpa Jaminan Layanan Berbasis Jama'ah (LASISMA) di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan Sumenep

a. Faktor Pendukung Dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Tanpa Jaminan Layanan Berbasis Jama'ah (LASISMA) di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan Sumenep

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi dapat diperoleh kesimpulan bahwa faktor pendukung dalam memasarkan produk pembiayaan tanpa jaminan Layanan

¹⁷ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: PT Kencana Purnada Media Grup, 2011), 220.

Berbasis Jama'ah (LASISMA) di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan Sumenep yaitu BMT NU mempunyai ranting-ranting dan MCW yang mempunyai beberapa elemen seperti anak ranting sehingga memudahkan dalam turun langsung ke lapangan. Produk pembiayaan tanpa jaminan ini lebih mengedepankan silaturahmi antar pihak BMT dengan anggota atau mitra yang mana ada pertemuan rutin tiap bulannya yang di dalamnya diisi dengan pembacaan Yasin bersama dan pembacaan Shalawat Nariyah serta produk ini mengedepankan pelayanan yang berpihak kepada nasabah. Berdasarkan hemat penulis, produk pembiayaan tanpa jaminan yang dilakukan pihak BMT NU yang mengedepankan silaturahmi antara pihak BMT dengan nasabah akan dapat menjalin komunikasi yang sehat antar kedua belah pihak, dengan komunikasi yang baik pihak BMT NU dapat mengetahui apa saja yang menjadi kendala nasabah baik dalam proses pengajuan maupun dalam proses pelaksanaan produk LASISMA tersebut. Hal itu sesuai dengan apa yang disampaikan oleh Ali bahwa tugas pokok dan tanggung jawab BMT NU dan kepala bagian LASISMA adalah sebagai berikut:

- a. Bertanggung jawab atas terselenggaranya pertemuan rutin sesuai ketentuan yang telah ditetapkan.
- b. Memberikan pelayanan terbaik kepada anggota dan calon anggota yang akan mengajukan produk pembiayaan tanpa jaminan pada Layanan Berbasis Jamaah (LASISMA).
- c. Bertanggung jawab penuh seluruh transaksi LASISMA dan diteruskan kepada pengelola terkait.
- d. Analisa prediksi pembentukan kelompok pada setiap awal bulan.

- e. Perkembangan pembiayaan, tingkat kelancaran pembiayaan, dan laporan mengenai mitra-mitra yang bermasalah dari layanan berbasis jamaah.
- f. Kendala penyaluran dana dan penyelesaian pembiayaan bermasalah layanan berbasis jamaah (LASISMA).
- g. Perkembangan pembiayaan secara lengkap, akurat, dan sah baik harian, bulanan ataupun sesuai dengan periode yang dibutuhkan.¹⁸

b. Faktor Penghambat Dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Tanpa Jaminan Layanan Berbasis Jama'ah (LASISMA) di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan Sumenep

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi dapat diperoleh kesimpulan bahwa faktor penghambat dalam pemasaran produk pembiayaan tanpa jaminan Layanan Berbasis Jama'ah (LASISMA) di KSPPS BMT NU Cabang Pasongsongan Sumenep yaitu, minimnya pengetahuan masyarakat terhadap produk pembiayaan tanpa jaminan sehingga menimbulkan persepsi bahwa produk pembiayaan tanpa jaminan Layanan Berbasis Jama'ah (LASISMA) ini sama dengan produk pembiayaan yang lain yang menggunakan jaminan untuk dapat menggunakan pembiayaan.

¹⁸ Rofi'i Ali, "Inovasi Pemasaran Produk Pembiayaan Layanan Berbasis Jamaah LASISMA di BMT NU Cabang Jambesari Darus Sholah Bondowoso Tahun 2019", Email: rofiialidafa@gmail.com, (Program Studi Hukum Ekonomi Syariah STIS Darul Falah Bondowoso 2019), 7-8.