

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Kadur Pamekasan

5. Profil Umum KSPPS BMT NU Cabang Kadur

Nama Lembaga : KSPPS Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Kadur

Alamat :Jalan Pahlawan Selatan Pasar Kadur, Desa Kadur,
Kecamatan Kadur, Kabupaten Pamekasan.

HP : 0877 0210 5552

Telp./Fax : 0328 661654

Website : www.bmtnujatim.com

Email : bmtnukadur30@gmail.com

6. Sejarah BMT Nuansa Ummat

Sejarah terlahirnya BMT NU yaitu terlahir dari sebuah keprihatinan pengurus MWC Nahdatul Ulama atas kondisi masyarakat sumenep pada umumnya dan masyarakat Kecamatan gapura pada khususnya, atas semakin merajalelanya praktik rentenir dengan bunga hingga 50% perbulan yang mencekik usaha mereka sehingga sulit berkembang. Kesejahteraan mereka tidak ada peningkatan secara signifikan padahal etos kerja mereka cukup tinggi, hal ini sesuai dengan lagu Madura yang berjudul asapok angin abental ombak (berselimut angin dan berbantal ombak). Oleh karena itu, pada tahun 2003 pengurus MWC NU Gapura waktu itu bertindak sebagai rois Suriyah KHM. Asy'ari Marzuki dan

sebagai ketua Tanfidziah KH. Moh. Ma'ruf, memberikan tugas kepada lembaga perekonomian yang waktu itu bertindak sebagai ketua lembaga perekonomian adalah masyudi untuk melakukan aksi nyata dalam meningkatkan ekonomi warga nahdliyin. Berangkat dari kesepakatan bersama, akhirnya lembaga perekonomian merencanakan program penguatan ekonomi kerakyatan demi kesejahteraan masyarakat yang mardhatillah.

Oleh karenanya, ketua Lembaga Perekonomian NU kala itu, menawarkan gagasan untuk mendirikan Baitul Maal wa Tamwil (BMT), sebagai lembaga keuangan mikro syari'ah yang bergerak di bidang usaha simpan pinjam bagi anggotanya.

Gagasan ini berangkat dari sebuah keprihatinan semakin merajalelanya praktik rentenir dengan tingkat bunga mencapai hingga 50% dalam sebulan. Akhirnya pada tanggal 01 juli 2004 pengurus MWC NU bersama-sama dengan peserta lokakarya menyepakati gagasan untuk mendirikan sebuah usaha simpan pinjam pola syari'ah yang diberi nama BMT (Baitul Maal wa Tamwil). Salah satu tantangan terbesar bagi pengurus diawal berdirinya BMT NU adalah meyakinkan kembali seluruh pendiri BMT NU yang nota bene dari kalangan pengurus MWC NU Gapura. Sebab di awal berdirinya, dari 36 (tiga puluh enam) orang yang bersepakat untuk mendirikan BMT NU hanya 22 (dua puluh dua) orang yang bersedia membayar simpanan anggota dan hanya terkumpul modal awal sebesar Rp.400.000,- (empat ratus ribu rupiah).

Kenyataan ini, mengharuskan pengurus BMT NU bekerja keras guna meyakinkan mereka dan masyarakat, bahwa BMT NU yang dilahirkan benar-benar dapat bermanfaat bagi peningkatan usaha kecil dan menengah dan simpanan mereka akan aman dan menentramkan karena dikelola secara profesional dan bebas dari praktik riba yang di haramkan oleh Allah SWT. Semangat dan motivasi tinggi dari pengurus yang waktu itu hanya 2 (dua) orang (Masyudi dan Darwis) benar-benar diuji dan memerlukan dedikasi secara total untuk dapat meningkatkan dan mengembangkan BMT NU yang diyakini mampu mengangkat ekonomi usaha kecil dan mikro.

Hal ini tidak terlepas dari kondisi dan image masyarakat terhadap perjalanan koperasi yang seringkali mati ditengah jalan dan simpanan anggota tidak diketahui nasibnya, bahkan banyak koperasi yang ujung-ujungnya hanya menguntungkan pengurusnya saja. Kerja keras dan dedikasi total pengurus pada tahun 2004 belum banyak membuahkan hasil.

Hal ini terlihat dari modal awal Rp. 400.000,- di awal berdirinya (1 juli 2004) sampai dengan Desember 2004 hanya meningkat menjadi Rp. 2.172.000,- dengan laba bersih yang di peroleh Rp. 42.000,- padahal biaya operasionalnya tidak di bebaskan kepada BMT NU melainkan di bebaskan kepada pengurus sebagai wujud pengorbanan pengurus. Melihat kondisi seperti ini, akhirnya rapat anggota pertama (04 Januari 2005) memutuskan untuk menambah 1 (satu) orang lagi pengurus yaitu saudara

Sudahri. Tidak hanya itu, rapat anggota tidak hanya memutuskan untuk membuka hari layanan yaitu setiap hari selasa dan sabtu mulai jam 09:00 s.d 12:00 WIB dengan menempati salah satu ruangan di kantor MWC NU Gapura atas persetujuan dari MWC NU Gapura yang waktu itu selaku Rois Syuriah, KH. Moh Ma'ruf dan ketua Tanfidziyah, A Ruhan Wahyudi, S.Ag. Namun ternyata, di tahun 2005 kondisinya tetap tidak jauh berbeda dengan tahun 2004 perkembangan yang terjadi jauh dari harapan, hal ini karena masyarakat yang mau bergabung dan menabung masih belum percaya sepenuhnya dan harus berfikir seribu kali untuk menjadi anggota BMT NU.

Pada pengelola BMT NU dan MWC NU hampir putus asa, ada sebuah kejadian yang tidak bisa dilupakan sepanjang sejarahnya berdirinya BMT NU yaitu terdapat 4 (empat) orang ibu-ibu tua mereka pedagang ikan, pembuat tikar, pedagang bubur, dan soto yang menangis disaat menerima pinjaman dari BMT NU sebesar Rp. 200.000,- dengan jasa pinjaman seikhlasnya. Tangisan ibu-ibu itulah, seolah-olah menyadarkan kami bahwa perjuangan ini harus dilanjutkan, kami tidak boleh putus asa, kami harus belajar dari kegagalan selama ini, kami harus bangkit walaupun banyak rintangan yang menghadang Akhirnya sejak tahun 2006 kehadiran BMT NU mulai terasa perkembangannya. Dan tangisan tersebut telah memberikan jalan kepada pengurus untuk bisa melalui masa-masa sulit dan Alhamdulillah hingga sekarang tetap eksis. Melihat perkembangan BMT NU akhir 2006, maka pada tanggal 12 April 2007 pengurus

melengkapi legal formalnya sebagai sebuah koperasi agar mendapatkan pengakuan dari pemerintah, dan akhirnya pada tanggal 4 Mei 2007 telah resmi terdaftar di akte notaries dengan Nomor : 10, Badan Hukum : 188.4/11/BH/XVI.26/435.113/2007,SIUP:503/6731/SIUPK/435,114/2007, TDP:132125200588, dan NPWP: 02.599.962.4- 608.000.

Sedangkan KSPP. Syariah BMT NU Cabang Kadur didirikan pada tahun 2017 yang bertempat di Desa Kadur dengan jumlah karyawan 6 pengelola. Dengan semakin tingginya tingkat kepercayaan masyarakat kepada lembaga keuangan syari'ah, menjadikan peluang KSPP. Syariah BMT NU Cabang Kadur untuk mengelola dan menyalurkan dana ke masyarakat lebih terbuka. Melalui kinerja yang berbasis syari'ah diharapkan KSPP. Syariah BMT NU CabangKadur mampu menjadi salah satu pendorong bangkitnya perekonomian di tingkat mikro yang berbasiskan syari'ah di daerah Kadur pada khususnya.⁶⁴

7. Visi Misi, KSPPS BMT NU Jawa Timur,

Budaya Kerja, Prinsip Kerja dan Motto KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Kadur Pamekasan.

a. Visi

Terwujudnya BMT NU yang Jujur, Amanah, dan Profesional sehingga Anggun dalam Layanan, Unggul dalam Kinerja menuju terbentuknya 100 Kantor Cabang Pada Tahun 2026 untuk Kemandirian dan Kesejahteraan Anggota.

⁶⁴ <http://www.bmtnujawatimur.com/> diakses pada 4 april 2023

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 Meningkatkan kepedulian.
- 9) dan tanggung jawab kepada lingkungan dan jamaah.⁶⁵

⁶⁵ <http://www.bmtnujawatimur.com/> diakses pada 4 april 2023

8. Badan Hukum KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan

Dari segi legalitas, koperasi syariah belum tercantum dalam UU No 25/1992 tentang perekonomian. Untuk sementara, keberadaan koperasi syariah saat ini didasarkan pada keputusan Menteri (Kepmen) Koperasi dan UKM Republik Indonesia No 91/Kep/M.KUKM/IX/2001 tanggal 10 September 2004 tentang petunjuk pelaksanaan kegiatan usaha koperasi jasa keuangan syariah (KJJS). Kemudian selanjutnya diterbitkan instrument pedoman standar operasional manajemen KJJS/UJKS Koperasi. Pedoman penilaian kesehatan KJJS/UJKS Koperasi, dan pedoman pengawasan KJJS/UJKS Koperasi.⁶⁶

5. Struktur Organisasi BMT Nuansa Umat Cabang Kadur Pamekasan



⁶⁶ ibid

6. SOP Produk KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Kadur Pamekasan

Terdapat beberapa jenis produk yang ditawarkan oleh KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Kadur Pamekasan, diantaranya :

a. Produk Tabungan

1) Simpanan Anggota (SIAGA)

Disediakan bagi anda yang berminat menjadi anggota sekaligus pemilik BMT NU dengan Bagi Hasil yang menguntungkan yaitu 70 % dari SHU dengan Menggunakan Akad Musyarakah. SIAGA terdiri dari : SIAGA Pokok dibayar satu kali sebesar Rp. 100.000,- SIAGA Wajib Dibayar Setiap Bulan Rp. 20.000,- dan SIAGA Khusus dibayar Kapan Saja dengan setoran Minimal Rp. 100.000,-. SIAGA Pokok dan Wajib Hanya Dapat ditarik Ketika Berhenti dari ke-Anggota-an sedangkan SIAGA Khusus Dapat ditarik sesuai ketentuan. Di BMT NU Cabang Kadur saldo awal untuk pembukaan SIAGA sebesar Rp. 10.000,-bukan Rp. 100.000,- karena kasian pada nasabah yang ingin menjadi anggota. Sedangkan SIAGA khusus minimal harus terkumpul Rp. 100.000,- dalam satu tahun.

2) Simpanan Pendidikan Fhatonah (SIDIK FATHONAH)

Disediakan bagi anda yang berminat menjadi anggota sekaligus pemilik BMT NU dengan Bagi Hasil yang menguntungkan yaitu 70 % dari SHU dengan Menggunakan Akad Musyarakah. SIAGA terdiri dari : SIAGA Pokok dibayar satu kali sebesar Rp. 100.000,- SIAGA Wajib Dibayar Setiap Bulan Rp. 20.000,- dan SIAGA Khusus dibayar

Kapan Saja dengan setoran Minimal Rp. 100.000,-. SIAGA Pokok dan Wajib Hanya Dapat ditarik Ketika Berhenti dari ke-Anggota-an sedangkan SIAGA Khusus Dapat ditarik sesuai ketentuan. Di BMT NU Cabang Kadur saldo awal untuk pembukaan SIAGA sebesar Rp. 10.000,-bukan Rp. 100.000,- karena kasian pada nasabah yang ingin menjadi anggota. Sedangkan SIAGA khusus minimal harus terkumpul Rp. 100.000,- dalam satu tahun

3) Simpanan Berjangka Wadi'ah Berhadiah (SAJADAH)

Simpanan dengan keuntungan yang dapat dinikmati diawal dengan memperoleh hadiah Langsung tanpa diundi. Menggunakan Akad Wadi'ah Yad Al-Dhamanah dan Dapat ditarik pada waktu berdasarkan ketentuan yang berlaku. Jenis hadiah yang nantinya diperoleh bisa berupa umroh, mobil, sepeda motor, televise, kulkas, laptop, dan lainnya dengan jangka waktu mulai dari 9 bulan. Simpanan ini tidak dapat di ambil atau ditarik oleh nasabah sebelum jatuh tempo. Dalam produk simpanan ini minimal saldo yang di endapkan Rp. 5.000.000,- dengan jangka waktu sesuai ketentuan dan kesepakatan bersama.

4) Simpanan Berjangka Mudharabah (SIBERKAH)

Simpanan dengan keuntungan yang melimpah dengan Bagi Hasil 65% Menggunakan Akad Mudharabah Muthlaqah. Setoran minimal Rp. 500.000 dengan Jangka Waktu minimal 1 (satu) Tahun.

5) Simpanan Haji dan Umroh (SAHARA)

Simpanan yang dapat mempermudah Anda Menunaikan haji dan umrah dengan memperoleh keuntungan yang melimpah dengan Bagi Hasil 65 % sebagai bekal tambahan Biaya Haji dan Umrah menggunakan Akad Mudlarabah Muthlaqah. Setoran Awal Minimal Rp.1.000.000,- dan Setoran Selanjutnya sesuai Kemampuan. Setoran Kapan Saja dan Penarikan Hanya dapat Dilakukan ketika akan melaksanakan Haji dan Umrah Kecuali Udzur Syar'i.

6) Simpana Lebaran (SABAR)

Simpanan yang bisa mempermudah Anda Memenuhi KebutuhanSS LEBARAN dengan memperoleh keuntungan dari Bagi Hasil Sebesar 55 %. Menggunakan Akad Mudlarabah Muthlaqah dengan Setoran Awal Rp. 25.000 dan Setoran selanjutnya Minimal Rp. 5.000. Setoran Kapan Saja dan Penarikan hanya bisa dilakukan setiap Bulan Ramadhan.

7) Tabungan Mudharabah (TABAH)

Tabungan yang bisa mempermudah Anda dalam Memenuhi kebutuhan Sehari - hari karena Setoran dan Penarikan dapat Dilakukan kapan saja dan memperoleh keuntungan Bagi Hasil 40 % Menggunakan Akad Mudlarabah Muthlaqah. Setoran Awal Rp.10.000 dan Selanjutnya Minimal Rp. 2.500.

8) Tabungan Ukhrawi (TARAWI)

Tabungan sekaligus beramal tanpa kehilangan uang tabungan, karena bagi hasil Tabungan anda di sedekahkan kepada Fakir Miskin dan Anak Yatim Piatu. Menggunakan Akad Mudlarabah Muthlaqah dengan Setoran Awal Rp.25.000,- dan Selanjutnya Minimal Rp.5.000,- dengan Bagi Hasil 50 %.

b. Produk Pembiayaan

1) Al-Qardul Hasan (Pembiayaan dengan jasa seikhlasnya)

Pembiayaan dengan Jasa Seikhlasnya (Tanpa Bagi Hasil dan Margin) dengan Jangka Waktu Maksimal 36 bulan dengan Angsuran Mingguan, Bulanan dan atau Cash Tempo. Dilakukan pembacaan surat Al-asr di setiap akhir pertemuan kelompok penagihan angsuran, dilakukan DIKSAS (pendidikan dasar) 1 dan DIKSAS 2 saat pengajuan, jarak atau wilayah antara kantor dengan anggota 150 M.

2) Murabahah dan Bai' Bitsamanil Ajil

Pembiayaan dengan Pola Jual Beli Barang. Harga Pokok diketahui bersama dengan Harga Jual Berdasarkan Kesepakatan Bersama. Selisih Harga Pokok dengan Harga Jual merupakan Margin/Keuntungan BMT NU. Jangka Waktu Maksimal 36 bulan dengan angsuran bulanan, 4 bulan, 6 bulan (Bai' Bitsamanil Ajil) dan/atau Cash Tempo (Murabahah).

3) Mudlarabah dan Musyarakah

Pembiayaan Seluruh Modal Kerja yang Dibutuhkan (Mudlarabah) atau sebagian modal kerja (Musyarakah) dengan pola bagi hasil.. Bagi Hasil Dihitung Berdasarkan Keuntungan yang sebenarnya dengan Bagi Hasil berdasarkan Kesepakatan (Mudlarabah) atau sesuai fungsi modal (Musyarakah). Jangka Waktu Maksimal 36 bulan dengan Angsuran Bulanan, 4 bulan, 6 bulan atau Cash Tempo.

4) 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 dan Diperpanjang maksimal 3 (tiga) Kali.

c. Produk Jasa

- 1) Transfer / kiriman uang antar bank dalam dan luar negeri
- 2) Pendaftaran haji dan umroh
- 3) Pembayaran tagihan PLN, BPJS, Telephone, Pulsa, Dll.
- 4) Pembayaran biaya pendidikan Perguruan Tinggi.⁶⁷

⁶⁷ Browsur KSPPS BMT NU Cabang Kadur Pamekasan

B. Paparan Data

Adapun paparan data yang dihasilkan yang diperoleh oleh peneliti dilapangan mengenai strategi pemasaran produk pembiayaan LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah) dalam meningkatkan minat anggot dan perilaku konsumen dalam menggunakan produk pembiayaan LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah) di BMT NU Cabang Kadur.

1) Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah) Dalam Meningkatkan Minat Anggota di BMT NU Cabang Kadur.

Dalam strategi pemasaran ada sebuah rencana pemasaran yang dirancang untuk mencapai suatu tujuan. Strataegi pemasaran dapat dilihat sebagai proses pengembangan dan penerapan strategi untuk merencanakan dan mengoordinasikan cara mengidentifikasi, mengantisipasi, memuaskan permintaan konsumen untuk mencapai sebuah keuntungan. Strategi pemasaran suatu proses atau model untuk memungkinkan perusahaan untuk memfokuskan sumber daya yang terbatas pada yang terbaik peluang untuk meningkatkan penjualan serta mencapai keunggulan yang kompetitif.

BMT NU Cabang Kadur merupakan sebuah lembaga koperasi yang memiliki peran sangat penting terhadap kesejahteraan masyarakat. BMT NU Cabang Kadur juga sangat mampu memberikan suatu pelayanan yang tentunya sangat mudah dan sesuai dengan syariah bagi para anggotanya.

Didalam suatu tujuan BMT NU Cabang Kadur memiliki sebuah strategi pemasaran produk pembiayaan LASISMA (Layanan Berbasis

Jamaah) yang mampu menarik minat masyarakat untuk menjadikan produk ini memiliki banyak anggota. Disini karena pemasaran merupakan sebuah kegiatan yang sangat penting yang harus dimiliki suatu lembaga untuk mempertahankan keberlangsungan pemasaran. Oleh karena itu, melalui startaegi marketing mix syariah / 4P (product, price, place, promotion) peneliti akan menguraikan tentang strategi pemasaran produk pembiayaan LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah) di BMT NU Cabang Kadur.

Seperti yang telah disampaikan oleh Bapak Mahrus dalam wawancaranya :

“Di BMT NU Cabang Kadur ini sudah jelas terdapat beberapa produk pembiayaan syariah yaitu produk pembiayaan tanpa jaminan (qardul-hasan), murabahah dan Bai Bitsamanil Ajil, Mudharabah dan Musyarakah, Rahn (gadai), dan pembiayaan sehidup sehat. pembiayaan LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah) atau sering dikenal dengan pembiayaan tanpa jaminan yang menggunakan akad qardul-hasan dengan jasa seikhlasnya yang diberikan secara jamaah atau kelompok dengan anggota minimal 5 orang dan maksimal 20 orang, adalah pembiayaan yang ditujukan untuk masyarakat menengah kebawah guna membantu usaha mikro kecil menengah.”⁶⁸

Kemudian hal senada juga disampaikan oleh Bapak Muzanni selaku bagian LASISMA di BMT NU Cabang Kadur :

“produk pembiayaan LASISMA ini merupakan pembiayaan tanpa jaminan berkelompok, yang masing-masing kelompoknya terdiri dari 5 orang dengan angsuran setiap bulan sekali. LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah) adalah pembiayaan berbasis kelompok yang di khususkan bagi masyarakat yang ingin mengembangkan usahanya.”⁶⁹

⁶⁸ Wawancara langsung dengan Bapak Mahrus sebagai kepala BMT NU Cabang Kadur, pada tanggal 4 april 2023.

⁶⁹ Wawancara langsung dengan Bapak Muzanni sebagai staf pembiayaan LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah) di BMT NU Cabang Kadur, pada tanggal 4 april 2023.

Dari pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa produk pembiayaan LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah) adalah pembiayaan tanpa jaminan yang menggunakan akad qardul-hasan (pinjaman kebajikan) dan ditujukan untuk masyarakat menengah kebawah dalam mengembangkan UMKM (usaha mikro kecil menengah). Dengan menggunakan akad qardul hasan dan jasa seikhlasnya.

Disampaikan oleh Bapak Mahrus selaku kepala cabang di BMT NU Cabang Kadur :

“untuk produk pembiayaan LASISMA ini menggunakan strategi harga dengan menerapkan akad qardul-hasan, pinjaman berupa kebajikan dimana dalam hal ini BMT NU Cabang Kadur memberikan pelayanan yang baik terhadap anggota. Seperti melakukan tagihan angsuran setiap satu bulan sekali untuk meringankan tanggungan anggota dan mengambil jasa seikhlasnya lebih sedikit dibandingkan lembaga keuangan lainnya dengan menggunakan kesepakatan bersama di awal pengajuan pembiayaan, serta memberikan kemudahan pada anggota yang membutuhkan pembiayaan akan tetapi tidak memiliki jaminan, guna membuat anggota lebih mudah mengenali produk LASISMA yang ada di BMT NU Cabang Kadur.”⁷⁰

Hal senada juga disampaikan oleh Bapak Muzanni selaku bagian LASISMA di BMT NU Cabang Kadur :

“Di BMT NU Cabang Kadur produk pembiayaan LASISMA itu sendiri menerapkan akad qardul-hasan dengan jasa seikhlasnya yang disepakati bersama, dengan jasa yang sudah disepakati bersama sekarang adalah jika pinjaman sebesar Rp. 2.400.000 jasanya adalah Rp. 40.000, dan jika pinjaman Rp.3.000.000 jasanya adalah Rp.50.000, akan tetapi jasa ini bukanlah ketentuan melainkan kesepakatan bersama, namun ada juga sebagian dari anggota yang ingin diringankan jasanya. Sehingga hal ini membuat produk pembiayaan LASISMA mampu menarik minat anggota, selain itu produk pembiayaan LASISMA ini merupakan pinjaman tanpa jaminana, sehingga cocok dan sangat membantu masyarakat menengah kebawah.”⁷¹

⁷⁰ Wawancara langsung dengan Bapak Mahrus sebagai kepala BMT NU Cabang Kadur, pada tanggal 4 april 2023.

⁷¹ Wawancara langsung dengan Bapak Muzanni sebagai staf pembiayaan LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah) di BMT NU Cabang Kadur, pada tanggal 4 april 2023.

Dari pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa startegi harga yang dilakukan yaitu dengan menggunakan akad qardul-hasan (pinjaman kebajikan) dengan jasa seikhlasnya yang disepakati bersama diawal.

Disampaikan oleh Ibu Mita selaku admin di BMT NU Cabang

Kadur :

“selain menggunakan stategi harga BMT NU Cabang Kadur juga sangat memperhatikan tempat, produk pembiayaan LASISMA di BMT NU cabang Kadur lebih mengutamakan lokasi yang tidak jauh dari kantor BMT NU Cabang kadur untuk meminimalisir adanya kecurangan seperti adanya tunggakan angsuran. Akan tetatapi, boleh saja dari luar desa kadur mengajukan pembiayaan produk LASISMA ke BMT NU Cabang Kadur dengan catatan sudah mendapat surat rekom dari BMT cabang tempat dimana anggota tersebut tinggal ”⁷²

Hal yang sama juga disampaikan oleh Bapak Muzanni selaku bagian LASISMA di BMT NU canag Kadur :

“jarak anggota maksimal 100 M dari lokasi pertemuan, kemudian jarak anggota berikutnya maksimal 50 M dari rumah anggota. Dan untuk pembiayaan LASISMA ini lebih mengutamakan daerah kadur saja karena dekat dengan kantor BMT NU Cabang Kadur, sehingga dapat mengurangi adanya kecurangan dari anggota. Adapun daerah atau tempat yang banyak menggunakan produk pembiayaan LASISMA ini adalah desa kertagenah laok.”⁷³

Dari penyampaian diatas dapat disimpulkan bahwa strategi tempat yang digunakan oleh BMT NU Cabang Kadur pada produk pembiayaan LASISMA yakni dengan memfokuskan pada lokasi yang tidak jauh dari kantor BMT NU Cabang Kadur, dalam artian fokus pada desa Kadur, dengan alasan untuk mengurangi adanya kecurangan atau tunggakan angsuran, namun bisa saja dari luar desa Kadur dengan catatan sudah

⁷² Wawancara langsung dengan Ibu Mita sebagai admin di BMT NU Cabang Kadur, pada tanggal 4 april 2023.

⁷³ Wawancara langsung dengan Bapak Muzanni sebagai staf pembiayaan LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah) di BMT NU Cabang Kadur, pada tanggal 4 april 2023.

mendapat surat rekom dari BMT Cabang tempat dimana anggota tinggal.

Bapak Muzanni selaku bagian LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah) menyampaikan bahwa :

“Tidak hanya menerapkan strategi produk, harga, dan tempat, akan tetapi BMT NU Cabang Kadur juga melakukan strategi promosi dalam menarik minat anggota. Strategi promosi yang dilakukan yaitu dengan cara membagikan browsur di tempat-tempat ramai seperti dipasar, melakukan sosialisasi dengan cara turun langsung, dengan menawarkan keunggulan produk pembiayaan LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah) di BMT NU Cabang Kadur.”⁷⁴

Hal yang sama juga disampaikan oleh Ibu Mita selaku admin di BMT NU Cabang Kadur :

“ BMT NU juga melakukan promosi dengan cara sosialisasi kepada masyarakat, khususnya yang memiliki usaha mikro kecil menengah dengan cara membagikan browsur di tempat tertentu seperti pasar, mendatangi perkumpulan ibu-ibu untuk sosialisasi secara langsung, memperkenalkan melalui BANOM (Badan Otonom) NU seperti FATAYAT.”⁷⁵

Peneliti juga menanyakan langsung kepada salah satu anggota, apakah benar adanya di BMT NU Cabang Kadur melakukan promosi seperti apa yang telah dipaparkan untuk menawarkan produk pembiayaan LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah), dimana dalam hal ini peneliti bertanya kepada Ibu Jurati selaku ketua kelompok LASISMA Maharani :

“iya memang benar adanya, BMT NU Cabang Kadur melakukan sosialisasi kepada masyarakat dengan terjun lapangan, akan tetapi saya mendapat informasi tentang produk LASISMA ini dari browsur yang dibagikan di pasar, kemudian saya bertanya pada staf BMT dan

⁷⁴ Wawancara langsung dengan Bapak Muzanni sebagai staf pembiayaan LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah) di BMT NU Cabang Kadur, pada tanggal 4 april 2023.

⁷⁵ Wawancara langsung dengan Bapak Muzanni sebagai staf pembiayaan LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah) di BMT NU Cabang Kadur, pada tanggal 4 april 2023.

dijelaskan secara detail terkait produk LASISMA ini , baru setelah itu saya mengumpulkan anggota yang juga membutuhkan pembiayaan untuk mengembangkan usaha seperti saya.”⁷⁶

Sehingga dapat disimpulkan bahwa startegi promosi yang dilakukan oleh BMT NU Cabang Kadur yaitu dengan melakukan promosi secara langsung dan media cetak seperti browsur.

Adapun ketentuan yang digunakan pada anggota untuk melakukan pengajuan pembiayaan LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah) seperti yang telah disampaikan oleh Bapak Muzanni selaku staf pembiayaan LASISMA :

“ produk pembiayaan LASISMA ini dikenal dengan pembiayaan tanpa jaminan dengan jasa seikhlasnya yang disepakati bersama di awal pengajuan dengan jangka waktu maksimal 36 bulan dengan tahap awal Rp. 2.000.000 dan tahap akhir Rp.10.000.000.”

Adapun persyaratan khusus dalam produk pembiayaan LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah) di BMT NU Cabang Kadur yang juga disampaikan oleh bapak Muzanni selaku staf pembiayaan LASISMA yaitu :

“syarat yang harus dipenuhi ketika melakukan pengajuan pembiayaan produk LASISMA ini yaitu menyetorkan berkas seperti :

- a) Fotocopi KTP pemohon
- b) Fotokopi KTP suami/wali
- c) Fotokopi surat nikah (bila sudah menikah)
- d) Fotokopi tabungan SIAGA.”⁷⁷

⁷⁶ Wawancara langsung dengan Ibu Jurati sebagai ketua kelompok LASISMA Maharani di BMT NU Cabang Kadur, pada tanggal 6 april 2023.

⁷⁷ Wawancara langsung dengan Bapak Muzanni sebagai staf pembiayaan LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah) di BMT NU Cabang Kadur, pada tanggal 4 april 2023.

2) Perilaku anggota sebagai konsumen dalam menggunakan produk pembiayaan LASISMA di BMT NU Cabang Kadur.

Tujuan kegiatan pemasaran adalah untuk mempengaruhi konsumen agar bersedia atau berminat menggunakan suatu produk. Oleh karena itu dalam hal ini perlu diketahui bagaimana perilaku anggota sebagai konsumen dalam menggunakan produk pembiayaan LASISMA di BMT NU Cabang Kadur. Bapak Mahrus selaku kepala cabang menyampaikan bahwa : “ ketertarikan konsumen sebagai anggota dalam menggunakan produk pembiayaan LASISMA timbul dari anggota yang membutuhkan pinjaman dan tidak memiliki jaminan, sehingga anggota merasa dengan menggunakan produk pembiayaan LASISMA dapat membantu kebutuhan setiap anggota yang menggunakan produk ini.”⁷⁸

Sehingga dapat disimpulkan bahwa ketertarikan konsumen dalam menggunakan suatu produk timbul karena perilaku anggota yang membutuhkan pinjaman.

disampaikan juga oleh Bapak muzanni selaku bagian LASISMA :

“ perilaku anggota sebagai konsumen dalam menggunakan produk pembiayaan LASISMA di BMT NU Cabang Kadur juga didasari oleh hubungan emosional, dimana dalam satu kelompok yang berjumlah 5 orang ini harus sepemikiran dan berhubungan baik untuk menghindari tunggakan angsuran. Karena ketika sudah ada satu orang yang tidak sepemikiran dalam satu kelompok akan menyebabkan malas untuk membayar angsuran.”⁷⁹

Hal senada juga di sampaikan oleh Bapak Mahrus selaku kepala cabang di BMT NU Cabang Kadur :

⁷⁸ Wawancara langsung dengan Bapak Mahrus selaku kepala BMT NU Cabang Kadur, pada tanggal 4 april 2023.

⁷⁹ Wawancara langsung dengan Bapak Muzanni sebagai staf pembiayaan LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah) di BMT NU Cabang Kadur, pada tanggal 4 april 2023.

“ dengan adanya hubungan emosional yang baik antar anggota sangat penting untuk membangun kekompakan dan kerjasama yang baik, serta menghindari adanya tunggakan angsuran karena ketidaknyamanan akibat ketidak harmonisan anggota dalam suatu kelompok.”⁸⁰

Kemudian disampaikan juga oleh Ibu Luluk selaku ketua kelompok

LASISMA Al-Muslimah :

“ saya sudah 4 tahun bergabung di LASISMA, dan yang membuat saya nyaman bergabung di LASISMA selain pelayanannya, teman-teman saya di kelompok ini sangat baik dan saling membantu. Ketika saya bepergian angsuran saya ditanggung renteng oleh mereka.”⁸¹

Dalam hal ini dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumen juga disebabkan oleh hubungan emosional yang baik antar anggota dalam suatu kelompok. sehingga dapat membangun keharmonisan dan kekompakan dalam suatu kelompok.

Disampaikan oleh Bapak Muhammad Muzanni selaku bagian pembiayaan LASISMA di BMT NU Cabang Kadur :

“ketertarikan anggota menggunakan produk pembiayaan LASISMA ini juga disebabkan oleh faktor budaya dan kelas sosial, seperti di desa kertagena laok lebih banyak menggunakan produk LASISMA ini karena lebih banyak memiliki usaha seperti tani dan ternak, sehingga hal itu memunculkan rasa keinginan masyarakat sekitar juga menggunakan produk LASISMA.”⁸²

Kemudian disampaikan juga oleh Ibu Sahriah selaku ketua kelompok LASISMA Al- Amin 3 :

“ saya mengenal produk LASISMA ini dari kelompok lain yang sudah menggunakan produk LASISMA, dan yang sudah merasakan manfaatn dari LASISMA ini, kemudian saya tertarik menggunakan produk LASISMA ini karena juga memiliki usaha yang sama seperti tani, oleh

⁸⁰ Wawancara langsung dengan Bapak Mahrus sebagai kepala BMT NU Cabang Kadur, pada tanggal 4 april 2023.

⁸¹ Wawancara langsung dengan Ibu Luluk sebagai ketua kelompok LASISMA Al-Muslimah di BMT NU Cabang Kadur, pada tanggal 6 april 2023.

⁸² Wawancara langsung dengan Bapak Muzanni sebagai staf pembiayaan LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah) di BMT NU Cabang Kadur, pada tanggal 4 april 2023.

karena itu saya pikir dengan menggunakan produk LAISMA ini dapat membantu mengembangkan usaha saya.”⁸³

Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa ketertarikan anggota sebagai konsumen juga disebabkan oleh faktor budaya dan kelas sosial dari masing-masing anggota, seperti halnya budaya dalam suatu desa memiliki usaha tani dan ternak.

C. Temuan Penelitian

1. Strategi pemasaran produk pembiayaan LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah) dalam meningkatkan minat anggota di BMT NU Cabang Kadur.

Strategi yang digunakan oleh BMT NU Cabang Kadur khususnya dalam memasarkan produk pembiayaan LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah) yang memiliki lumayan banyak peminat terutama oleh pedagang dan usaha menengah kebawah. Dihasilkan temuan penelitian setelah melakukan penelitian yaitu :

- a. Jasa seikhlasnya yang diterapkan dengan menggunakan akad qardul-hasan sudah diterapkan dengan baik, dan apabila ada anggota yang tidak mampu membayar jasa, maka pengelola tidak menekankan harus bayar. Akan tetapi mendoakan agar angsuran berikutnya bisa mengganti jasa yang kurang.
- b. Biasanya terdapat pembacaan surat Al-asr di akhir setiap kali penarikan angsuran, akan tetapi di BMT NU Cabang Kadur tidak diterapkan, namun hanya petugas yang membacanya dalam hati.

⁸³ Wawancara langsung dengan Ibu Sahriah sebagai ketua kelompok LASISMA Al-Amin 3 di BMT NU Cabang Kadur, pada tanggal 6 april 2023.

- c. DIKSAS kedua dilakukan oleh kepala cabang, namun di BMT NU Cabang Kadur dilakukan oleh bagian pembiayaan LASISMA.
 - d. Jarak antara anggota satu dengan anggota yang lain melebihi 100 M. sedangkan SOP produk LASISMA maksimal 100 M.
2. Perilaku anggota sebagai konsumen dalam menggunakan produk pembiayaan LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah) di BMT NU Cabang Kadur.

Produk pembiayaan LASISMA merupakan salah satu produk yang lumayan banyak diminati. oeh karena itu, minat berkaitan dengan perilaku anggota sebagai konsumen. Sehingga dari penelitian dilapnagan ditemukan :

1. Minat anggota dalam menggunakan produk pembiayaan LASISMA disebabkan oleh faktor kebutuhan.
2. Selain dari kebutuhan juga disebabkan oleh lingkungan dan kelas sosial anggota yang berasal dari pedagang mikro kecil dan masyarakat menengah kebawah.
3. Hubungan yang baik antar anggota juga menjadi pemicu minat anggota yang lain untuk bergabung menggunakan produk pembiayaan LASISMA.
4. perilaku anggota yang baik dalam membayar angsuran sehingga tidak terjadi tunggakan angsuran pada produk pembiayaan LASISMA di BMT NU Cabang Kadur.

D. Pembahasan

Dalam pembahasan ini peneliti mengkaji hasil peneliti yang dilakukan untuk mengetahui Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan

LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah) dalam Meningkatkan Minat Anggota di BMT NU Cabang Kadur, sebagaimana yang terdapat pada fokus penelitian.

1. Startegi pemasaran produk pembiayaan LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah) dalam Meningkatkan Minat Anggota di BMT NU Cabang Kadur.

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) yang merupakan lembaga keuangan mikro syariah. Memiliki kompetensi dan profesionalisme dalam pengelolaannya agar bisa bertahan hidup.⁸⁴ Dalam menjalankan usahanya BMT menggunakan tiga prinsip yaitu prinsip bagi hasil, sistem jual beli, dan sistem non-profit. Sistem non profit seperti halnya produk pembiayaan LASISMA (Qardul-Hasan) yang merupakan pinjaman kebajikan.⁸⁵

Dalam hal memasarkan diperlukan strategi pemasaran, dimana dalam hal ini terdapat strategi bauran pemasaran (marketing mix) syariah dengan menggunakan 4P (product/ produk, price/harga, place/tempat, promotion/promosi). Oleh karena itu strategi pemasaran yang digunakan oleh BMT NU Cabang Kadur untuk memasarkan produk pembiayaan LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah), yaitu :

- a. Melakukan strategi produk

Konsep produk merupakan suatu pengertian atau pandangan konsumen terhadap suatu produk yang dibutuhkan dan diinginkannya.

Konsumen akan memiliki konsep atau pandangan tertentu terhadap suatu

⁸⁴ Muhammad Subhan, Strategi Pemasaran Baitul Maal Wa Tamwil, (Nusa Tenggara Barat : CV.Alliv Renteng Mandiri, 2021), hal 109.

⁸⁵ Budi Rahayu, Manajemen Pemasaran, (Denpasar : Fakultas Peternakan Universitas Udayana , 2017), hal 48.

produk. Produk sebagai sesuatu yang dihasilkan oleh perusahaan, diciptakan tentu dengan memiliki keunggulan-keunggulan tertentu yang dapat bersaing dipasar, penjualan yang berhasil pada suatu pasar yang kompetitif didasarkan atas produk barang dan jasa yang dihasilkan, apakah sudah mampu memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen atau tidak.⁸⁶

Dimana dalam hal ini BMT NU Cabang Kadur menghadirkan produk pembiayaan LASISMA (Layanan Berbasi Jamaah) dengan menggunakan akad qardul-hasan. Dimana produk pembiayaan ini merupakan pinjaman tanpa jaminan dengan jasa seikhlasnya yang disepakati bersama diawal. Produk ini memang ditujukan untuk masyarakat menengah kebawah dalam hal mengembangkan usahanya, sehingga dengan adanya produk ini dapat membantu dan meringankan masyarakat menengah kebawah untuk mengembangkan usahanya.

b. Melakukan strategi harga

Harga menjadi faktor penentu dalam pembelian dan menjadi salah satu unsur penting dalam menentukan bagian pasar dan tingkat keuntungan perusahaan. Harga merupakan satu elemen marketing mix yang memiliki peranan penting bagi suatu perusahaan, karena harga menempati posisi khusus, serta berhubungan dengan elemen lainnya. Agar suatu produk dapat bersaing dipasaran maka perusahaan dapat

⁸⁶ Irham Fahmi, *Perilaku Konsumen Teori dan Aplikasi*, (Bandung, ALFABETA, CV, 2019), hal. 205.

melakukan strategi penetapan harga dalam hubungannya dengan pasar, yaitu apakah mengikuti harga dipasaran atau diatas pasaran.⁸⁷

Dalam hal ini BMT NU Cabang kadur memposisikan produk pembiayaan LASISMA dengan harga yang tidak memberatkan anggota, yaitu dengan menerapkan jasa seikhlasnya yang disepakati anggota dan perusahaan. Seperti halnya ketika melakukan pinjaman Rp.2.400.000, jasa yang disepakati sekarang adalah Rp. 40.0000, akan tetapi hal ini bukanlah ketentuan melainkan sudah kesepakatan bersama, namun tidak jarang ada beberapa anggota yang ingin diringankan jasanya, oleh karena itu BMT NU Cabang Kadur hadir dengan produk pembiayaan LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah) guna membantu atau meringankan masyarakat menengah kebawah dalam mengembangkan usahanya.

c. Melakukan strategi tempat

Tempat atau lokasi perusahaan harus mudah dijangkau oleh masyarakat, seperti misalnya disekitar pusat-pusat perbelanjaan atau pasar dan lainnya. Seorang pebisnis harus mampu memilih lokasi yang representatif dan dapat dilihat oleh masyarakat⁸⁸.

Untuk lokasi kantor BMT NU Cabang itu sendiri sudah sangat strategis karena berada di pusat jalan raya Kadur, dekat dengan pasar, lebih tepatnya di selatan pasar kadur, sehingga memudahkan masyarakat ketika ingin mendatangi kantor BMT NU Cabang kadur, kemudian lokasi

⁸⁷ Roni Muhammad, Startegi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Dalam Perspektif Syariah, *Jurnal Ekonomi Syariah IAIN Sultan Amai Gorontalo*, Vol.2 No. 1 (April 2021), hal. 19.

⁸⁸ Ita Nur Kholifah, Strategi Marketing Mix Dalam Perspektif Syariah, *Journal Of Islamic Studies*, Vol.4 No. (1 Maret 2014), hal 82.

ini sangat strategis karena untuk di desa Kadur itu sendiri masih tidak ada pesaing atau lembaga keuangan lainnya. Sehingga BMT NU Cabang Kadur mampu menguasai pasar dengan menawarkan produk dan memberikan pelayanan yang sangat baik.

d. Melakukan strategi promosi.

Promosi merupakan sesuatu yang digunakan untuk mengkomunikasikan dan membujuk pasar terkait dengan produk atau jasa yang baru melalui iklan, penjualan pribadi, promosi penjualan, maupun publikasi.⁸⁹

Dalam hali ini BMT NU cabang Kadur melakukan sosialisasi atau pengenalan terlebih dahulu, dengan cara memperkenalkan produk LASISMA itu sendiri bisa melalui cara membagikan browsur di tempat-tempat ramai seperti pasar, perkumpulan ibu-ibu TK, dan sejenisnya ataupun penyampaian secara lisan seperti pada kumpulan FATAYAT, dan ketika kumpulan tagihan angsuran.

2. Perilaku anggota sebagai konsumen dalam menggunakan produk pembiayaan LASISMA di BMT NU Cabang Kadur.

Perilaku konsumen adalah tindakan-tindakan, proses, dan hubungan sosial yang dilakukan individu, kelompok, dan organisasi dalam mendapatkan, menggunakan suatu produk atau lainnya sebagai suatu

⁸⁹ Budi Rahayu, Manajemen Pemasaran, (Denpasar : Fakultas Peternakan Universitas Udayana , 2017), hal 62

akibat dari pengalamannya dengan produk, pelayanan, dan sumber-sumber lainnya.⁹⁰

Sehingga dalam mengetahui perilaku konsumen perlu diketahui yang menadasari minat anggota dalam menggunakan produk LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah) yang ada di BMT NU Cabang Kadur adalah :

- a. Minat anggota dalam menggunakan produk LASISMA disebabkan oleh faktor kebutuhan.

Kebutuhan manusia adalah keidakberadaan beberapa kepuasan dasar. Manusia mempunyai banyak kebutuhan yang kompleks, bukan hanya fisik (makanan, pakaian, perumahan, dan lainnya), tetapi juga psikis: rasa aman, aktualisasi diri, sosialisasi, penghargaan, kepemilikan, dan lainnya. Kebutuhan tidak diciptakan, tetapi merupakan hakikat biologis dan kondisi manusia.⁹¹ Dimana dalam hal ini anggota membutuhkan pinjaman baik untuk modal usaha ataupun konsumtif, akan tetapi tidak memiliki jaminan, sehingga muncul rasa keinginan untuk menggunakan produk pembiayaan LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah).

- b. Minat anggota disebabkan oleh faktor lingkungan.

Budaya merupakan suatu kepercayaan, nilai-nilai dan kebiasaan yang dipelajari seseorang, yang dapat mengarahkan seseorang tersebut dalam menggunakan suatu barang atau jasa. Kepercayaan, nilai-nilai dan kebiasaan itu dapat muncul bila seseorang melakukan interaksi, hubungan

⁹⁰ Budi Rahayu, Manajemen Pemasaran, (Denpasar : Fakultas Peternakan Universitas Udayana , 2017), hal 32.

⁹¹ Ibid, hal 33.

dan saling mempengaruhi dalam berperilaku. ⁹²Dalam hal ini karena kebiasaan masyarakat kadur memiliki usaha baik di bidang perdagangan dan petani, sehingga rentan membutuhkan modal untuk mengembangkan usahanya. Sehingga muncul rasa kepercayaan dan melakukan interaksi dan saling mempengaruhi untuk menggunakan produk pembiayaan LASISMA di BMT NU Cabang Kadur.

c. Minat anggota disebabkan oleh kelas sosial.

Kelas sosial merupakan pembagian anggota masyarakat kedalam suatu hirarki status kelas sosial yang berbeda. Sehingga para anggota setiap kelas secara relatif mempunyai status yang sama dan para anggota kelas lainnya mempunyai status yang lebih tinggi atau lebih rendah.⁹³Dalam hal ini, produk pembiayaan LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah) ditujukan untuk masyarakat menengah kebawah karena dengan pembiayaan yang besarnya Rp. 2.000.000 sangat dibutuhkan oleh kalangan tersebut sebagai modal usaha ataupun konsumtif.

d. Minat anggota disebabkan oleh hubungan dan perilaku yang baik (sikap konsumen).

Sikap merupakan ungkapan perasaan konsumen tentang suatu obyek apakah disukai atau tidak. Sikap ditujukan pada konsep obyek (fisik, sosial, pemasaran), perilaku terhadap obyek (tindakan masa lalu dan tindakan masa depan). ⁹⁴Dalam hal ini anggota menggunakan produk pembiayaan LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah) karena pengalaman

⁹² Ibid , hal 39.

⁹³ Ibid , hal 42.

⁹⁴ Ibid , hal 44.

pribadi yang sudah pernah bergabung dan ternyata masih ingin melanjutkannya, kemudian karena informasi dan ajakan dari keluarga atau teman untuk menggunakan produk LASISMA, dan sejenisnya