

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah Singkat KSPPS Nuri Jatim

Didirikan pertama kali oleh tokoh alumni Pondok Pesantren Banyuanyar pada 1 Desember 2008 KSPPS Nuri Jatim merupakan salah satu Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah berskala Provinsi Jawa Timur yang berkantor pusat di Jl. Raya palduding, Desa Plakpak, Kecamatan Pegantenan, Kabupaten pamekasan. Sebelumnya KSPPS Nuri Jatim dikenal sebagai KSN Jatim yang pertama kali berkantor di Jalan Raya Palengaan (Simpang Tiga Palduding) Desa Plakpak Kecamatan Pagantenan, Kanupaten Pamekasan.

Berdasarkan legalitas dan badan hokum yang diterbitkan oleh Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Pamekasan dengan Nomor 02/BH/XVI.19/2010, tertanggal 29 April 2010 Koperasi ini bergerak dalam bidang usaha simpan pinjam. Sejak itu dalam kualitasnya memberikan pelayanan terhadap anggotanya KSPPS Nuri Jatim berkembang pesat. Sehingga, bukan hanya ada di Kabupaten Pamekasan saja melainkan menyebar dan membuka cabang lain di beberapa kota seperti Kabupaten Sampang dan Kabupaten Sumenep. Oleh karena itu pada 2019 yang dulunya KSN Jatim beralih status menjadi KSPPS Nuri Jatim berdasarkan berdasarkan pengesahan Akta Perubahan Anggaran Dasar dari Pemerintah Provinsi Jawa Timur Nomor: P2T/10/09.02/01/XII/2014, tanggal 11 Desember

2014, secara resmi menjadi binaan Pemerintah Provinsi Jawa Timur melalui Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Jawa Timur.

Dalam kegiatannya KSPPS Nuri Jatim tentunya sama seperti koperasi pada umumnya yaitu melakukan kegiatan simpan pinjam dan pembiayaan sebagaimana diatur dalam UU Republik Indonesia tentang perkoperasian dan peraturan pemerintah tentang bagaimana pelaksanaan kegiatan usaha simpan pinjam dan pembiayaan oleh sebuah koperasi

Untuk membangun peradaban ekonomi umat berbasis syariah KSPPS Nuri Jatim setiap tahunnya terus berusaha untuk memperluas cabang dan membuka kantor pelayanan di Jawa Timur salah satunya yaitu di Madura. Karena sebagai bukti bahwa Sebagai salah satu lembaga keuangan non-bank, peran KSPPS Nuri Jatim sebagai lembaga intermediasi antara potensi yang dimiliki masyarakat berekonomi kecil semakin besar.

Dalam menjalankan usahanya, KSPPS Nuri Jatim sangat memegang teguh prinsip-prinsip koperasi dan jati diri koperasi yang diorientasikan untuk terus dapat membantu meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosial dari seluruh anggota KSPPS Nuri Jatim. Hal itu merupakan salah satu tujuan dari berdirinya KSPPS Nuri Jatim yang bergerak di bidang usaha simpan pinjam dan pembiayaan, yang diharapkan dapat menjadi solusi untuk terbangunnya ekonomi masyarakat yang berbasis syariah. Sesuai dengan mottonya, hingga sekarang KSPPS Nuri Jatim memiliki basis anggota yang besar dan tersebar di seluruh pulau Madura maupun Provinsi Jawa Timur.

2. Logo KSPPS Nuri Jatim

Gambar 2.1



3. Visi dan Misi

a. Visi

Terwujudnya koperasi syariah yang unggul dan kompetitif sebagai pilar pembangunan ekonomi umat.

b. Misi

1. Menjadikan KSPPS Nuri Jatim sebagai rujukan Koperasi Syariah.
2. Menciptakan pelayanan dan SDM KSPPS Nuri Jatim yang kompetitif dan profesional.
3. Meningkatkan pendapatan anggota dan masyarakat.
4. Membangun kesadaran masyarakat akan kehidupan bergotong royong dalam melakukan aktivitas usahanya.
5. Menciptakan pengusaha muslim yang tangguh di lingkungan masyarakat.
6. Meningkatkan program pemberdayaan ekonomi, khususnya dikalangan anggota melalui sistem syariah.

4. Legalitas Usaha

a. Badan Hukum

02/BH/XVI.19/2019, Tanggal 29 April 2010

b. Akta Perubahan AD

001258/PAD/M.KUKM.2/IX/2019, Tanggal 29 September 2019

c. Izin Usaha Simpan Pinjam

P2T/11/09.10/01/XII/2019, Tanggal 2 Desember 2019

d. Nomor Induk Berusaha

8120014201905, Tanggal 10 Desember 2018

e. NPWP

03.020.416.8-608.000

5. Struktur Organisasi KSPPS Nuri Jatim Cabang Pamekasan Kota

Gambar 3.1



6. Produk-produk di KSPPS Nuri Jatim Cabang Pamekasan Kota

Produk-produk yang disalurkan kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan diantaranya:

a. Produk Simpanan

Produk tabungan di KSPPS Nuri Jatim Cabang Pamekasan Kota ialah sebagai berikut :

- 1) Simpanan Pokok (SIPOKOK)
- 2) Simpanan wajib (SIWAJIB)
- 3) Simpanan Wajib Khusus (SIMSUS)
- 4) Simpanan Hari Raya (SAHARA)
- 5) Simpanan Berjangka (SIBER)
- 6) Simpanan Walimatul Ursy (SITUS)
- 7) Simpanan Pendidikan (SIDIK)
- 8) Simpanan Haji dan Umrah (SIHAJIR)
- 9) Simpanan Kurban (SURBAN)
- 10) Simpanan Rumah Tangga (SIAGA)
- 11) Simpanan Suka Relu (SISUKA)

b. Produk Pembiayaan

- 1) Pembiayaan Gadai Emas Pola Syariah (GEMAS)
- 2) Pembiayaan Pembelian Barang Serba Guna (PESONA)
- 3) Pembiayaan Modal Usaha (MAHA)
- 4) Pembiayaan Modal Pertanian (MORNI)
- 5) Pembiayaan Gadai BPKB Syariah (GEBYAR)

- 6) Pembiayaan Gadai Kendaraan Syariah (GENERASI)
- 7) Pembiayaan Pembelian Mobil dan Motor Syariah (MUBAROK)
- 8) Pembiayaan Pembelian Rumah Barokah (BERKAH)
- 9) Pembiayaan Gadai Sertifikat Tanah Syariah (GRAFITI)

c. Produk Jasa

- 1) Pinjaman KABAR (Kebajikan Barokah)
- 2) Baitul Maal KSPPS Nuri JATIM⁷⁵

7. Simpanan Pendidikan

Simpanan Pendidikan merupakan salah satu produk KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota berupa simpanan yang menggunakan akad *mudarabah* diperuntukan sebagai persiapan biaya pendidikan. Simpanan ini bisa dilakukan oleh siswa itu sendiri atau orang tua siswa bahkan guru disuatu sekolah.

B. Paparan Data

1. Strategi *marketing mix* KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota dalam meningkatkan jumlah anggota produk Simpanan Pendidikan (SIDIK)

Dari hasil data yang diperoleh dari hasil wawancara dan observasi di KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota bahwasannya, KSPPS Nuri Jatim menerapkan strategi *marketing mix* 4p (*Product, Price, Place, Promotion,*) disetiap produk-produk yang ada di KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota

⁷⁵ Website Nuri Jatim, "*Produk-produk KSPPS Nuri Jatim*" diakses dari <https://nurijatim.com/simpanan/>, pada tanggal 13 November 2022 pukul 19.49 WIB.

termasuk juga pada Simpanan Pendidikan (SIDIK) Untuk menambah jumlah anggotanya.

Hal itu berdasarkan hasil wawancara disampaikan langsung oleh kepala cabang KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota Bapak Zaini:

“iya dek untuk strategi marketing mix sendiri kita disini fokus pada 4 unsur, semua unsur *marketing mix* 4p itu diterapkan dalam memasarkan produk produk kita. Ya salah satunya simpanan pendidikan itu, karena kalau saja salah satu dari 4 unsur itu tidak diterapkan maka akan pincang nantinya.”

Selain itu Bapak Zaini, juga menjelaskan tentang produk Simpanan Pendidikan.

“produk Simpanan Pendidikan ini dek, salah satu produk unggulan juga di cabang ini, jadi produk ini itu merupakan sebuah simpanan untuk persiapan biaya pendidikan. Selain bisa dilakukan oleh orang tua siswa dan siswa itu sendiri banyak juga lembaga itu menabung memakai produk simpanan pendidikan ini.”

Mengenai strategi produk juga disampaikan oleh *Customer Servis* Bapak Subaidi:

“untuk produk simpanan pendidikan disini dek kebanyakan anggotanya itu sekarang orang tua yang kerja dipasar, sebagai pedagang, petani, yang ingin anaknya tetap bisa sekolah nantinya. Biasanya anaknya masih kecil cuman sudah mau sekolah. Ada juga yang sudah kuliah diluar pamekasan, jadi mereka setornya lewat transfer aplikasi kita. Ada juga lembaga keuangan yang biasanya diambil tiap tahun pelajaran selesai. Jadi produk simpanan pendidikan disini itu dibuat sefleksibel mungkin dari mulai mau nyetor kapan saja dan berapa saja, tidak harus dengan nominal tertentu dan tiap bulan atau tiap minggu harus nyetor. Untuk akad yang digunakan juga kita membebaskan untuk memilih mau wadiah atau mudharabah. Tapi untuk pengambilan tabungannya memang tetap harus sesuai perjanjian diawal missal mau berapa lama satu tahun, 3 bulan, tapi rata rata disini itu anggotanya biasanya tiap tahun.”

“dan untuk menjadi anggota KSPPS Nuri Jatim itu cukup mudah dek, pertama tentunya mengisi formulir pendaftaran, lalu menyerahkan fotokopi ktp dan nanti juga harus menunjukkan ktp aslinya, lalu menyetorkan simpanan pokoknya sebesar Rp.50.000. setelah itu kalau mau menggukan produk Simpanan Pendidikan bisa langsung konfirmasi saja”

Mengenai Produk juga disampaikan oleh salah satu anggota simpanan pendidikan yaitu Bapak Asdi:

Bapak sejak kapan menggunakan simpanan pendidikan?

“Baru tahun kemaren dek, buat biaya pesantren anak saya masuk tahun ini kan. Ada tetangga ini bilang kalo di Nuri ada tabungan khusus biaya sekolah gitu”

Menurut bapak bagaimana tentang simpanan pendidikan ini?

“bagus dek, cocok buat nyicil biaya pesantren anak saya”

Cara atau prosedur menjadi anggota simpanan pendidikan menurut bapak bagaimana?

“Gampang, dulu saya cuman langsung datang ke sana bawa KK terus bayar uang Rp.50.000 katanya buat tabungan awal. Terus disuruh nunggu sebentar buat diproses habis itu selesai”

Dari hasil wawancara diatas bisa disimpulkan bahwasannya semua unsur *marketing mix* 4p diterapkan dalam meningkatkan jumlah anggota Simpanan Pendidikan (SIDIK). Simpanan pendidikan itu sendiri merupakan simpanan yang dilakukan oleh siswa, orang tua, bahkan oleh sebuah lembaga sekolah untuk mempersiapkan biaya pendidikan. Dan produk simpanan pendidikan yang ada di KSPPS Nuri Jatim ini anggotanya bebas untuk memilih akad yang akan digunakan dan waktu pengambilan tabungan sesuai keinginan setiap anggota. Selain itu

Mengenai *price* biaya admin dan administrasi pada produk Simpanan Pendidikan juga disampaikan langsung oleh Bapak Subaidi:

“untuk simpanan pendidikan dek, tidak ada biaya admin tiap bulannya mau itu yang memakai akad wadiah atau mudharabah. Karena emang kita targetnya masyarakat menengah kebawah jadi kita memang tidak mengambil biaya admin tiap bulannya. Dan untuk biaya administrasi diawal cukup pada saat menjadi anggota, menyetor simpanan awal atau simpanan pokok sebesar Rp.50.000, setelah itu mau memakai produk lain mau simpanan pendidikan atau yang lain tidak perlu menyetorkan simpanan pokok lagi.”

Hal itu juga dikonfirmasi oleh salah satu anggota simpanan pendidikan yaitu Ibu Hamsatun.

Untuk simpanan pendidikan ini bagaimana biaya adminnya ibu, apakah ada?

“Tidak ada dek, cuman dulu ada pas jadi anggota pertama katanya buat simpanan pokok, habis itu gaada”

Hal tersebut juga dinyatakan oleh Ibu Aida

Untuk simpanan pendidikan ini bagaimana biaya adminnya ibu?
“Gaada biaya adminnya dek”

Dari hasil wawancara diatas menunjukkan bahwa menggunakan simpanan pendidikan tidak dikenakan biaya apapun baik itu biaya admin maupun biaya administrasi.

Berdasarkan dari apa yang peneliti amati bahwasanya *Place* (Lokasi kantor KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota) cukup strategis karena selain berada dekat dengan kota lokasi kantor cabang ini juga dekat dengan pasar dan sekolah sekolah. Tentang *Place* ini juga disampaikan oleh Bapak Muhammad Ilyas selaku Marketing KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota:

“Untuk lokasi memang disini sangat strategis dek, karena dekat dengan kota kan dan juga dengan pasar, banyak toko juga, dan kebetulan beberapa dari mereka sudah menjadi anggota di koprasinya. Jadi bisa lebih mudah ditawarkan produk simpanan pendidikan ini. Apalagi kalo orang-orang di kota itu cukup mementingkan sekolah atau pendidikan anaknya kan, jadi lebih mudah saya jangkanya.”

Dari hasil wawancara peneliti tersebut dapat disimpulkan bahwa lokasi KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota cukup strategis, baik itu dijangkau oleh para anggota koperasi maupun diketahui oleh masyarakat.

Mengenai tentang strategi *promotion* yang juga disampaikan oleh Bapak Muhammad Ilyas *Marketing* KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota:

“Untuk strategi promosi kita itu menggunakan door to door, jadi kita langsung menawarkan simpanan pendidikan ini pada anggota, apalagi setelah kita lihat anggota tersebut mempunyai anak yang sedang bersekolah atau yang sekiranya sebentar lagi mau sekolah. Biasanya kita lihat dari KK atau ketika kita sedang membuka simpanan pendidikan dan kita lihat disitu ternyata anggota tersebut memiliki anak. Nah disitu biasanya langsung kami tawarkan. Kami menjelaskan tentang kelebihan-kelebihannya. Kalau untuk lembaga keuangan sama biasanya kita langsung datang lalu kita tawarkan kerja sama.”

Dari hasil wawancara salah satu anggota juga menyebutkan bahwa Ibu Hamsatun menggunakan simpanan pendidikan ini karena ditawari langsung oleh salah satu karyawan dari KSPPS Nuri Jatim.

Sejak kapan ibu menggunakan simpanan pendidikan ini?

“Sekitar satu tahunan sudah dek, Saya kan pakai tabungan biasa juga sama mas masnya yang sering kesini ditawarin simpanan pendidikan ini buat menabung khusus bayar UKT”

Dari hasil wawancara diatas strategi promosi yang digunakan dan dinilai cukup tepat oleh KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota ini adalah door to door. Selain itu juga melakukan sosialisasi kesekolah sekolah untuk menawarkan kerjasama kepada sekolah tersebut.

2. Kekuatan, kelemahan, Peluang dan Ancaman KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota dalam menerapkan strategi *marketing mix* untuk meningkatkan jumlah anggota pada produk Simpanan Pendidikan (SIDIK)

Mengenai kelebihan dari Simpanan Pendidikan (SIDIK) di KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota disampaikan oleh Bapak Subaidi sebagai *Customer Service* KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota:

“Dari segi strategi produk simpanan pendidikan disini itu banyak dek, mulai dari kebebasan anggota untuk memilih akad yang akan digunakan, lalu kemudahan untuk menjadi anggota simpanan pendidikan, dan tentunya juga bisa membantu orang tua siswa dalam mempersiapkan biaya pendidikan anaknya. Terus kadang jika kita liat orang yang menabung itu kurang mampu atau yatim bisanya kita setiap tahun kita kasih mereka bantuan. Biasanya berbentuk seragam, alat tulis, atau berbentuk uang tunai. Nah kalua suatu lembaga keuangan yang membuka simpanan pendidikan jadi biasanya itu mereka mengkordinir murid muridnya untuk menabung. Lalu disatukan dibendahara sekolah setelah itu sekolah membuka simpanan pendidikan disini atas nama sekolahnya. Nah kalau seperti itu biasanya kami setiap jatuh tempo kita tawarkan kepada mereka mereka mau minta apa. Biasanya itu seperti bener backdrop, atau bahkan kalua didesa desa itu gurunya belum ada seragam nah biasanya kami bantu buat pengadaan seragam.”

Mengenai kelebihan dari produk simpanan pendidikan juga disampaikan oleh beberapa anggota yaitu Bapak Asdi:

Menurut bapak bagaimana tentang simpanan pendidikan ini?
 “bagus dek, cocok buat nyicil biaya pesantren anak saya”

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Aida:

Menurut Ibu bagaimana tentang simpanan pendidikan ini?
 “Bagus dek, jadi ga kecampur sama tabungan lainnya. Kalo pake tabungan bisa kan biasanya pas kepake sama kebutuhan lainnya itu”

Dari hasil wawancara diatas menunjukkan bahwa simpanan pendidikan ini memiliki beberapa kelebihan yaitu mulai dari anggota yang bebas dalam memilih akad yang akan dipakai. Selain itu para anggota dapat mengatur tabungan khusus biaya pendidikan tanpa harus tercampur dengan tabungan kebutuhan lainnya. Dan anggota yang memiliki tingkat ekonomi kurang mapu akan mendapat bonus maupun bantuan peralatan sekolah. Bonus-bonus tersebut juga bisa didapatkan oleh suatu lembaga pendidikan yang menabung di KSPPS Nuri jatim.

Selain itu simpanan pendidikan KSPPS Nuri Jatim ini juga memiliki beberapa kelemahan, seperti apa yang disampaikan oleh Bapak Subaidi sebagai *Customer Service* KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota:

“Untuk kekurangan dari produk simpanan pendidikan sendiri itu dek seperti tidak bisa diambil kapan saja, harus sesuai dengan kesepakatan diawal jadi kalo kesepakatan diawal diambil setiap pembayaran SPP sekolah ya hanya bisa dilakukan pada saat itu, atau mau diambil 3 bulan sekali”

Pernyataan serupa juga disampaikan oleh salah satu anggota simpanan pendidikan yaitu Ibu Hamsatun:

“Iya dek, untuk pengambilan tabungannya itu harus sesuai dengan kesepakatan diawal. Jadi pernah pembayaran UKT anak saya itu maju ternyata terus belum bisa diambil di NURI soalnya belum jatuh tempo katanya, ya ditalangi dulu”

Dari hasil wawancara diatas menunjukkan bahwa salah satu kekurangan dari simpanan pendidikan ini tabungannya tidak bisa diambil kapan saja, jadi harus sesuai dengan kesepakatan diawal. Sehingga tidak sefleksibel dengan tabungan biasa lainnya.

Mengenai kelebihan dari segi *price* Simpanan Pendidikan (SIDIK) di KSPPS Nuri Jatim cabanag Pamekasan Kota disampikan oleh Bapak Subaidi sebagai *Customer Service* KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota:

“Dari segi *price* disini itu untuk Simpanan Pendidikan tidak ada biaya admin atau potongan tiap bulannya, selain itu tidak ada minimal penyetoran berapapun itu mau 500 rupiah kita terima. Cuman sampai saat ini tidak ada yang nyetor sebesar itu rata rata yang Rp 20.000 meatas dek. Kadang ada paling kecil itu Rp 5.000”

Pernyataan serupa juga didapatkan dari hasil wawancara beberapa anggota yaitu Ibu Aida dan Bapak Asdi:

Untuk simpanan pendidikan ini bagaimana biaya adminnya ibu?

“Gaada biaya adminnya dek”

Untuk simpanan pendidikan ini bagaimana biaya adminnya Bapak, apakah ada?

“gaada dek, gaada biaya biaya kaya gitu”

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa kelebihan dari segi *price* simpanan pendidikan KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota adalah tidak adanya biaya admin maupun administrasi setiap bulannya.

Namun meskipun dari segi *price* ini tidak ada biaya admin maupun administrasi setiap bulannya tetap ditemukan sebuah fakta tentang kekurangannya yang didapat dari hasil wawancara salah satu anggota yaitu Ibu Hamsatun:

Bagaimana menurut ibu tentang bonus yang diberikan bagi anggota simpanan pendidikan yang yatim dan tergelong tidak mampu?

“Kalau saya setuju setuju saja dek, asal itu tepat sasaran dan benar tersalurkan. Tapi ya kalua bisa anggota seperti saya ini juga dapetlah bonus kaya promo apa atau dapet hadiah apa gitu”

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa salah satu anggota juga mengharapkan adanya semacam promo maupun bonus yang bukan hanya khusus kepada anggota yang kurang mampu dan anak yatim.

Mengenai kelebihan dari lokasi KSPPS Nuri Jatim cabanag Pamekasan Kota disampaikan oleh Bapak Subaidi sebagai *Customer Service* KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota:

“Kelebihan dari segi lokasi atau *placnya* itu lokasi kantor cabang kita ini dari cabang lainnya tentunya yang paling dekat dengan kota, hal itu tentunya membuat kantor cabang ini mudah dijaukau dek oleh para anggota. terus seperti yang sudah saya katakan tadi bahwa disini tuh dekat dengan pasar sama sekolah sekolah”

Hal serupa juga disampaikan oleh salah satu anggota yaitu Ibu Aida:

Kalua lokasi kantor KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota menurut Ibu bagaimana?

“Cukup strategis menurut saya, pinggir jalan juga terus searah sama arah jalan pulang dari tempat mengajar. Jadi enak kalau mau setor tabungan”

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa lokasi KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota memiliki lokasi yang strategis berada dipinggir jalan dan tentunya dekat dengan pasar, pertokoan dan sekolah sekolah.

Namun masih ada beberapa kelemahan, seperti yang ditemukan dari hasil wawancara anggota berikut ini yaitu bapak asdi:

Kalau lokasi kantor KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota menurut Bapak bagaimana?

“Deket dek, enak. Dipinggir jalan gede Cuma itu tempatnya dekat tikungan jadi rawan kelewat terus yang dari arah kota itu Plang bacaannya terhalang pohon jadi pas awal kesana agak bingung pas datang dulu itu”

Dari hasil wawancara tersebut disimpulkan bahwa masih ada kekurangan dari segi lokasi seperti lokasi kantornya terletak didekat tikungan dan papan nama terhalang pohon dari arah kota.

Mengenai kelebihan dari strategi promosi KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota disampaikan oleh Bapak Muhammad Ilyas *Marketing* KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota:

“Untuk strategi promosi yang kita lakukan kelebihanannya karena kita menggunakan strategi sosialisasi dan door to door kita bisa

menjangkau langsung para anggota dan masyarakat dan bisa menyampaikan informasi secara akurat”

Pernyataan itu terbukti dari hasil wawancara salah satu anggota simpanan pendidikan yaitu Bapak Asdi:

Bapak sejak kapan menggunakan simpanan pendidikan?

“Baru tahun kemaren dek, buat biaya pesantren anak saya masuk tahun ini kan. Saya tau dari karyawan disana dating kesini nawarin kalau di Nuri ada tabungan khusus biaya sekolah gitu”

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa strategi promosi yang dilakukan oleh KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan ini cukup efektif. Karena dapat menyampaikan informasi secara langsung kepada masyarakat. Hal itu juga dibuktikan dengan salah satu anggota yang menggunakan simpanan pendidikan ini karena ditawari langsung oleh *Marketing* KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota.

Namun strategi tersebut juga memiliki beberapa kekurangan, salah satunya yaitu jangkauannya masih tidak seluas dengan strategi lainnya seperti promosi di media sosial. Seperti apa yang dikatakan oleh salah satu anggota yaitu Ibu Aida:

Bagaimana menurut ibu, strategi promosi yang dilakukan KSPPS Nuri Jatim yang hanya menggunakan strategi promosi *door to door*?

“Sebenarnya sudah bagus sih dek, tapi memang kalau mau lebih viral dan dikenal pake sosial media juga. Jadikan yang tau tambah banyak nanti apalagi sekarang orang-orang sudah punya sosial media, kaya facebook, Instagram gitu”

Mengenai peluang Simpanan Pendidikan KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota disampaikan oleh Bapak Subaidi sebagai *Customer Service* KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota:

“untuk peluang simpanan pendidikan ini sangat besar dek, apalagi semakin tahun biaya pendidikan semakin mahal. Apalagi sekarang orang tua meskipun didesa desa itu yang menengah kebawah sudah mulai sadar akan pentingnya pendidikan anaknya. Nah maka dari itu naiknya biaya pendidikan membuat mereka khususnya orang tua yang ekonominya menengah kebawah seperti pedagang pasar, petani, mulai menabung dari jauh jauh hari agar anaknya terus bisa sekolah. Dan sekarangpun memang rata rata anggota yang menggunakan simpanan pendidikan ini yang seperti itu.”

Pernyataan serupa juga disampaikan oleh Bapak Muhammad Ilyas *Marketing* KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota:

“Iya bener dek, peluang simpanan pendidikan ini cukup besar. Para anggota yang saya tawarkan rata-rata antusias dan bahkan mereka langsung buka tabungan simpanan pendidikan ini. Dan mereka insyaallah cukup puas”

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa kedepan seiring dengan bertambah mahalnya biaya pendidikan. Produk simpanan pendidikan ini memiliki peluang yang sangat besar. Apalagi didukung dengan respon masyarakat yang baik.

Peluang tersebut didukung dengan strategi *price* KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota seperti yang disampaikan oleh Bapak Subaidi sebagai *Customer Service* KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota:

“Kalo dari strategi *price* saya rasa simpanan pendidikan ini dek sangat sangat bisa diterima oleh masyarakat, ya karena memang sama kita tidak ada biaya apapun”

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa strategi *price* yang dipakai oleh KSPPS Nuri Jatim memberikan peluang lebih besar lagi untuk bersaing dan diterima dengan mudah di masyarakat.

Dari segi lokasi dan promosi juga memiliki yang cukup besar seperti yang disampaikan oleh Bapak Subaidi sebagai *Customer Service* KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota:

“Dari segi lokasi sendiri peluangnya juga cukup besar apalagi memang anggota kita itu kebanyakan disini pedagang pedagang dipasar dan toko toko dekat sini, jadi mereka kita tawarkan juga ini simpanan pendidikan. Apalagi promosi kita untuk simpanan pendidikan ini kita fokus untuk *door to door*”

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa lokasi dari KSPPS Nuri Jatim Memiliki peluang yang besar dengan lokasi yang strategis dan tentunya dekat dengan salah satu pasar besar yang ada di pamekasan. Didukung dengan strategi promosi *door to door* sehingga dapat menyampaikan informasi langsung kepada masyarakat tentang simpanan pendidikan ini.

Dari sekian peluang yang ada tentunya terdapat juga ancaman, seperti apa yang disampaikan oleh Bapak Subaidi sebagai *Customer Service* KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota:

“kalau ancaman utama disini itu dek tentunya pesaing, apalagi kita cabang kota ya. Jadi bukan dikatakan ada lagi kita pesaingnya, tapi kita dikelilingi oleh pesain. Dan itu bukan hanya dari sesama koperasi

kalo disini ada bank umum syariah dan tentunya konvensional yang sudah memiliki nama besar”

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa ancaman utama KSPPS Nuri Jatim ini adalah pesaing. Bukan hanya datang dari sesama koperasi syariah. Akan tetapi juga banyak bank syariah maupun konvensional yang sudah memiliki nama besar dan skala nasional.

Dari segi *price* Bapak Subaidi sebagai *Customer Service* KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota juga mengatakan.

“Terus terkadang ada pesaing yang selain menawarkan juga tidak ada biaya admin tiap bulannya mereka juga mengiming-imingi bonus besar atau seperti kalau nabung disitu dijanjikan hadiah apa. Akan tetapi itu juga jadi bahan kami untuk membuat strategi agar orang orang tetap mau menjadi anggota disini. Dan yang terpenting kita tetap berpegang teguh pada prinsip syariah islam. Bukan karena para pesaing menjanjikan bonus atau hadiah besar kami terus ikut ikutan tanpa mengkaji itu riba atau tidak.”

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa dari segi *price* simpanan pendidikan masih punya ancaman. Lagi-lagi ancaman itu datang dari competitor atau pesaing yang terkadang menjanjikan bonus dan hadiah.

Strategi promosi simpanan pendidikan juga memiliki ancaman seperti apa yang dinyatakan oleh Bapak Subaidi sebagai *Customer Service* KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota:

“Dari segi promosi sendiri memang strategi door to door itu jangkauannya tidak seluas promosi melalui media sosial dan online, namun sebenarnya kita juga melakukan itu hanya saja tidak terkhusus dengan simpanan pendidikan, jadi secara umum untuk menjadi anggota di KSPPS Nuri Jatim ini”

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa ancama dari strategi promosi ini ketika masyarakat yang tidak terjangkau kemungkinan akan terjangkau oleh kompetitor yang menggunakan strategi promosi yang jangkauannya lebih luas. Seperti melalui sosial media atau strategi promosi lainnya.

C. Temuan Penelitian

1. Strategi *marketing mix* KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota dalam meningkatkan jumlah anggota produk Simpanan Pendidikan (SIDIK)

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti di lapangan, dari berbagai macam metode baik berupa wawancara, observasi maupun dokumentasi di KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota dapat disimpulkan dengan beberapa temuan diantaranya:

a. Product (Produk)

- 1) Simpanan Pendidikan (SIDIK) di KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota merupakan salah satu produk unggulan.
- 2) Simpanan pendidikan diperuntukkan untuk mempersiapkan biaya pendidikan bagi orang tua atau siswa itu sendiri dan juga bagi suatu lembaga pendidikan.

- 3) Anggota bebas untuk memilih akad yang digunakan baik itu wadiah atau mudharabah.
- 4) Untuk menjadi anggota simpanan pendidikan persyaratannya hanya sudah terdaftar menjadi anggota KSPPS Nuri Jatim cabang pamekasan yaitu dengan mengisi formulir, menyerahkan fotokopi KTP dan menunjukkan yang asli, dan setelah itu menyerahkan tabungan pokok.

b. *Price* (Harga)

- 1) Simpanan Pendidikan (SIDIK) di KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota bebas dari biaya admin dan administrasi
- 2) Simpanan pendidikan tidak ada minimal penyetoran tabungan.

c. *Place* (Tempat)

- 1) Lokasi KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota terletak di Jl. Pintu Gerbang, Gladak Anyar, Kec. Pamekasan, Kabupaten Pamekasan.

d. *Promotion* (Promosi)

- 1) Menggunakan strategi promosi *door to door*
- 2) Melakukan sosialisasi dan menawarkan kerjasama dengan lembaga pendidikan.

2. Kekuatan, kelemahan, Peluang dan Ancaman KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota dalam menerapkan strategi *marketing mix* untuk meningkatkan jumlah anggota pada produk Simpanan Pendidikan (SIDIK)

a. Kekuatan

- 1) Terdapat bonus dan bantuan bagi anggota yang kurang mampu dan anak yatim
- 2) Bagi lembaga sekolah berkesempatan mendapatkan bonus maupun bantuan berupa ATK dan seragam Guru.
- 3) Simpanan pendidikan bisa menjadi solusi masyarakat dalam mempersiapkan tabungan pendidikan anak
- 4) Tabungan khusus biaya pendidikan pada simpanan pendidikan tidak berpotensi tercampur aduk dengan tabungan lainnya
- 5) Tidak ada biaya admin setiap bulannya
- 6) Tidak ada minimal penyeteroran tabungan
- 7) Lokasi kantor cabang yang strategis dekat dengan kota dan pasar 17 agustus serta terdapat beberapa sekolah disekitar kantor cabang
- 8) Strategi promosi *door to door* yang dapat menjangkau langsung masyarakat

b. Kelemahan

- 1) Uang simpanan tidak bisa dicairkan kapan saja
- 2) Tidak ada bonus maupun promo bagi beberapa anggota
- 3) Jika menabung melalui sekolah, hanya sekolah yang mendapat bonus dan keuntungan, Sedangkan siswa tidak mendapatkan bonus secara langsung
- 4) Lokasi berada dekat dengan tikungan
- 5) Papan nama dari arah kota terhalang oleh pohon

- 6) Strategi promosi hanya menggunakan strategi *door to door* dan sosialisasi

c. Peluang

- 1) Produk diminati oleh masyarakat seiring dengan semakin mahalnya biaya pendidikan
- 2) Dapat dengan mudah diterima oleh masyarakat dengan tidak adanya biaya admin setiap bulannya
- 3) Lokasi kantor cabang yang strategis dekat dengan pasar 17 Agustus dan pertokoan serta sekolah sekolah
- 4) Sistem promosi *door to door* yang dapat menjangkau secara langsung masyarakat

d. Ancaman

- 1) Produk yang sama dari para pesaing
- 2) Bonus dan keuntungan yang lebih besar yang ditawarkan oleh kompetitor
- 3) Banyaknya kompetitor yang ada disekitar KSPPS Nuri Jatim cabang pamekasan kota
- 4) Strategi promosi yang kurang luas jangkauannya

D. Pembahasan

Berdasarkan paparan data, observasi dan temuan penelitian yang telah diuraikan oleh peneliti diatas, maka pembahasan yang berkaitan dengan strategi

Marketing mix KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota dalam meningkatkan jumlah anggota Simpanan Pendidikan (SIDIK) adalah sebagai berikut:

1. Strategi *marketing mix* KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota dalam meningkatkan jumlah anggota produk Simpanan Pendidikan (SIDIK)

Marketing mix merupakan sebuah kombinasi dari variable-variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran yaitu *Product, Price, Place, Promotion*, pada intinya definisi dari *marketing mix* merupakan sebuah kumpulan dari variable-variabel yang dapat digunakan dalam upaya mendapatkan respon maupun tanggapan pasar dan konsumen.⁷⁶

Marketing mix menurut Kotler & Amstrong adalah perangkat atau alat alat pemasaran yang dipadukan oleh perusahaan maupun lembaga keuangan dalam menciptakan respon pasar sasaran, yang terdiri dari *product, price, place, dan promotion*.⁷⁷

a. *Product* (Produk)

Produk secara teori ialah hal yang kita jual atau yang kita tawarkan kepada konsumen untuk memenuhi kebutuhan mereka. Oleh karena itu sebuah produk ataupun jasa kunci utamanya yakni sebuah produk jasa tersebut harus dapat memenuhi kebutuhan serta keinginan pasar dan konsumen. Selain itu, diperlukan juga nilai tambah atau keunikan dibanding produk lain agar produk kita lebih mudah diterima konsumen.

⁷⁶ Husni, *Manajemen Pemasaran Konsep dan Strategi*, 113.

⁷⁷ Husni, *Manajemen Pemasaran Konsep dan Strategi*, 113.

Dalam hal ini KSPPS Nuri Jatim dalam meracik strategi produknya sebagai upaya memikat calon anggota dan terus meningkatkan jumlah anggota Simpanan Pendidikan (SIDIK), membuat produk ini untuk memenuhi kebutuhan masyarakat terutama menengah kebawah untuk menyiapkan biaya pendidikan dengan menabung menggunakan produk ini. Selain itu simpanan pendidikan dibebaskan untuk memilih akad yang akan digunakan. Hal itu dilakukan tentunya untuk menarik minat masyarakat agar tertarik menggunakan produk ini. Dan selain itu, khusus untuk anggota yang kurang mampu dan anak yatim terdapat bonus dan bantuan khusus serta bagi lembaga pendidikan yang bekerjasama dengan KSPPS Nuri Jatim juga mendapatkan bonus agar target pasar produk ini yaitu masyarakat menengah kebawah dapat merasakan manfaat langsung dari produk simpanan pendidikan ini.

b. *Price* (harga)

Harga merupakan sebuah biaya ataupun uang yang harus dikeluarkan oleh konsumen untuk mendapatkan barang atau mendapatkan sebuah jasa. Harga menjadi bisa aspek yang penting karena umumnya seorang konsumen menjadikan harga sebagai sebuah pertimbangan sebelum membeli atau menggunakan sebuah jasa.

KSPPS Nuri Jatim sendiri dalam menentukan strategi ini sudah sangat baik dengan cara membebaskan biaya administrasi maupun biaya admin dan semacamnya. Mengingat produk ini ditargetkan kepada masyarakat menengah kebawah sehingga mereka akan sangat terbantu dengan tidak adanya potongan biaya apapun setiap bulannya pada simpanan pendidikan mereka. Mengingat lagi

terdapat bonus maupun hadiah bagi sebagian anggota yang tergolong tidak mampu dan anak yatim serta sekolah sekolah yang menggunakan produk simpanan pendidikan yang membutuhkan bantuan.

c. *Place* (Tempat)

Tempat usaha merupakan lokasi dimana kita akan melakukan proses jual beli atau dimana penyaluran distribusi yang akan dituju. Dan bagi sebuah perusahaan jasa lokasi ini merupakan sebuah tempat bagi mereka membangun sebuah pusat pelayanan sehingga harus strategis agar mudah dijangkau oleh pengguna jasa tersebut⁷⁸

Pada strategi tempat ini lokasi dari KSPPS Nuri Jatim cabang pamekasan ini cukup strategis dan mudah dijangkau oleh para anggota dan target pasar yang ditentukan oleh KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota. Kantor cabang ini beralamat di Jl. Pintu Gerbang, Gladak Anyar, Kec. Pamekasan, Kabupaten Pamekasan. Dan dari hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti menunjukkan bahwa Lokasi tersebut berdekatan dengan pasar 17 Agustus dan beberapa sekolah. Sehingga memudahkan juga KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan kota dalam menjangkau masyarakat dan terus meningkatkan jumlah Anggota Simpanan Pendidikan.

d. *Promotions* (Promosi)

⁷⁸ Ritonga, *Manajemen Pemasaran Konsep dan Strategi*, 118-119.

Promosi adalah sebuah kegiatan yang intinya untuk mengenalkan dan mengajak konsumen maupun calon konsumen untuk menggunakan jasa yang dihasilkan oleh sebuah lembaga keuangan.⁷⁹

Strategi yang digunakan ialah promosi *door to door* dan sosialisasi strategi ini bertujuan untuk memaksimalkan penyampaian informasi secara langsung kepada para calon anggota dan sekaligus menumbuhkan rasa kekeluargaan sehingga masyarakat kemungkinan tertarik menggunakan produk simpanan pendidikan ini. Selain itu strategi ini dapat menjangkau dan menyampaikan informasi simpanan pendidikan secara langsung kepada masyarakat utamanya para pedagang dipasar dan sekolah sekolah yang ada didekat lokasi kantor KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota.

Dari pembahasan diatas jika dianalisis dapat disimpulkan bahwa *marketing mix* merupakan sebuah strategi pemasaran yang dilakukan secara terpadu atau strategi pemasaran yang dilakukan secara bersamaan. Strategi tersebut digunakan dengan menerapkan elemen strategi yang ada dalam *marketing mix* itu sendiri. Hasil penelitian menunjukan bahwa KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota sudah cukup baik menerapkan semua unsur *Marketing mix* 4p yang ada agar tidak ada ketimpangan jika salah satunya tidak dilaksanakan. Hasilnya terjadi peningkatan jumlah anggota Simpanan Pendidikan setiap tahunnya seperti yang ada dalam

⁷⁹ Halim, dkk, *Manajemen Pemasaran Jasa*, 67.

Strategi *Marketing mix* yang diterapkan KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota pada Simpanan Pendidikan (SIDIK) dilaksanakan semaksimal mungkin dan sebaik mungkin untuk mendapat reaksi pasar yaitu bertambahnya anggota pada simpana pendidikan.

2. Kesenjangan KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota dalam menerapkan strategi *marketing mix* untuk meningkatkan jumlah anggota pada produk Simpanan Pendidikan (SIDIK)

Salah satu cara mengetahui kesenjangan yang terjadi pada sebuah perusahaan adalah dengan melakukan analisis SWOT, SWOT itu sendiri merupakan sebuah metode perencanaan model, strategis, dan pengembangan perusahaan yang digunakan dalam upaya untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), mengetahui kelemahan (*weakness*), memaksimalkan peluang (*opportunities*) dan meminimalisir sebuah ancaman (*threats*) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis.⁸⁰

Analisis SWOT tidak serta merta memberikan solusi ajaib bagi sebuah perusahaan dan SWOT merupakan sebuah analisis yang memberikan *output* berupa arahan. Sehingga analisis SWOT bersifat deskriptif dan bahkan terkadang sangat subjektif. Karena bisa saja beberapa orang yang menganalisis sebuah perusahaan akan berbeda analisisnya pada bagian keempat SWOTnya.⁸¹

a. Kekuatan

⁸⁰ I Gusti Ngurah Alit, Wiswasta, *Analisis SWOT*, 5.

⁸¹ *Ibid*, 6.

Kekuatan merupakan elemen yang berisi hal-hal yang dilakukan perusahaan dengan sangat baik. KSPPS Nuri Jatim dengan hal ini memiliki beberapa kekuatan dalam strategi *marketing mix*nya itu sendiri mulai dari strategi produk yang dibuat untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dalam mempersiapkan biaya pendidikan dan para anggotanya bebas untuk memilih akad yang akan digunakan. Dari segi *price* KSPPS Nuri Jatim untuk Simpanan Pendidikan dibebaskan dari biaya admin maupun administrasi setiap bulannya dan juga terdapat bonus dan hadiah bagi beberapa anggotanya. Didukung dengan lokasi kantor cabang yang berada didalam kota serta berada dekat dengan salah satu pasar besar dipamekasan.

b. Kelemahan

Kelemahan merupakan hal yang wajar dari sebuah produk dalam perusahaan, elemen ini mencakup tantangan sebuah perusahaan untuk membuatnya lebih baik lagi. KSPPS Nuri Jatimpun juga memiliki beberapa kelemahan dalam penerapan strategi *marketing mix*nya. Mulai dari segi produk yang tabungannya tidak bisa diambil kapan saja serta bonus yang masih belum merata pada setiap anggotanya serta strategi promosi yang masih hanya menggunakan strategi promosi *door to door* sehingga cakupannya belum seluas menggunakan strategi promosi lainnya.

c. Peluang

Elemen ini mencakup segala hal yang dapat dilakukan sebuah perusahaan maupun organisasi dalam meningkatkan penjualan, berkembang, dan mewujudkan

visi misi organisasi.⁸² Dalam hal ini KSPPS Nuri Jatim melihat betul bahwa produk Simpanan Pendidikan peluangnya cukup besar kedepannya mengingat biaya pendidikan dan kebutuhan lainnya semakin hari semakin mahal.

d. Ancaman

Ancaman merupakan lawan dari pada peluang. Ancaman dapat berupa faktor-faktor lingkungan yang bisa mengancam dan tidak menguntungkan bagi sebuah perusahaan.⁸³ Faktor faktor tersebut bisa saja datang dari internal maupun eksternal KSPPS Nuri Jatim juga merasakan dampak dari ancaman tersebut. Mulai dari produk simpanan pendidikan ini yang belum bisa menarik banyak anggota ditambah lagi adanya pesaing dengan produk yang sama serta strategi promosi yang belum bisa menjangkau luas masyarakat.

Dari teori teori diatas dapat disimpulkan bahwa untuk mendapatkan hasil yang maksimal dalam strategi pemasaran KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota hendaknya melakukan analisis tentang kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Sehingga strategi *marketing mix* yang dijalankan berjalan maksimal sehingga bisa berdampak pada meningkatnya jumlah anggota Simpanan Pendidikan (SIDIK).

Kelebihan strategi *marketing mix* yang dimiliki oleh KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota dari strategi produk simpanan pendidikan yaitu anggota dengan bebas untuk memilih akad yang akan digunakan. Sehingga memudahkan masyarakat untuk menentukan akad yang mereka inginkan. Selain itu proses

⁸² Freddy, *Analisis SWOT*, 15.

⁸³ I Gusti Ngurah Alit, Wiswasta, *Analisis SWOT*, 11.

untuk menjadi anggota simpanan pendidikan ini sangat mudah. Dari segi *price* simpanan pendidikan bebas dari biaya admin maupun administrasi setiap bulannya yang membuat simpanan pendidikan akan sangat mudah diterima oleh masyarakat terutama menengah kebawah. Dari segi lokasi kantor KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota cukup strategis selain berada didalam kota kantor ini juga berada dekat dengan pasar besar yakni pasar 17 Agustus. Selanjutnya KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota menggunakan strategi *door to door* dan sosialisasi membuat KSPPS Nuri Jatim dapat menjangkau masyarakat secara langsung.

Namun kelebihan kelebihan tersebut belum maksimal untuk menghadapi ancaman yang ada baik itu dari faktor internal dari penerapan *marketing mix* itu sendiri maupun faktor eksternal yang dari segi produk memiliki kesamaan. Dari segi *price* KSPPS Nuri Jatim juga belum merata untuk memberikan bonus pada setiap anggotanya. Dari segi lokasi beberapa kompetitor berada dilokasi yang lebih strategis seperti contoh Bank Syariah Indonesia dan Bank BPRS Bhakti Sumekar yang berada tepat di pusat kota. Ditambah lagi strategi promosi yang masih hanya menggunakan strategi *door to door* sehingga cakupannya belum seluas menggunakan strategi promosi menggunakan sosial media, iklan, dan menyebar brosur.

Faktor faktor itulah yang masih menghambat KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota dalam menjalankan strategi *marketing mix* dalam meningkatkan jumlah anggotanya. Meskipun strategi *marketing mix* yang diterapkan oleh

KSPPS Nuri Jatim cabang Pamekasan Kota sudah cukup baik dan ada peningkatan setiap tahunnya namun angkanya masih cukup kecil.