

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil dan Sejarah Singkat KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera

Lembaga keuangan syariah adalah lembaga baik bank maupun non-bank yang memiliki spirit islam, baik dalam pelayanan maupun produk-produknya, artinya kegiatan yang dilakukan oleh lembaga keuangan selalu berkaitan dengan bidang keuangan. dalam pelaksanaannya selalu diawasi oleh dewan pengawas syariah. Pengertian ini dapat disimpulkan bahwa lembaga keuangan syariah mencakup semua aspek keuangan baik persoalan perbankan maupun kerjasama pembiayaan, keamanan dan asuransi perusahaan, dan lain sebagainya yang berlangsung di luar konteks perbankan. (Misal: Asuransi, pegadaian, reksadana, pasar modal, BPRS, dan BMT).

Dalam upaya merespon kendala diatas KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera yang lahir dari semangat ingin menumbuh kembangkan prekonomian masyarakat kecil melalui kegiatan pembiayaan usaha makro kecil memberikan berbagai kemudahan kepada para anggota untuk mengakses pembiayaan. KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera berdiri pada tanggal 23 Maret 2016 oleh beberapa alumni Perbankan Syariah IAIN Pamekasan yang menjadi inisiator, serta dengan jumlah anggota sebanyak 23 orang. Dan terdaftar di akte notaris pada tanggal 07 April 2016. Berdasarkan hasil keputusan rapat anggota pada tanggal 28 Maret maka disepakati simpanan pokoknya

sebesar Rp. 25.000,00 dan simpanan wajib Rp. 10.000,00 selanjutnya resmi beroperasi pada tanggal 23 Maret 2016.

Adapun lokasi KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera adalah jln. Masjid Darul Hikmah Desa Larangan Badung Sumber Papan II. Pada perkembangan selanjutnya KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera mendapat respon baik dari masyarakat yang ditandai dengan berbagai bentuk kerjasama yang ditawarkan oleh berbagai lembaga dari unit usaha lain.

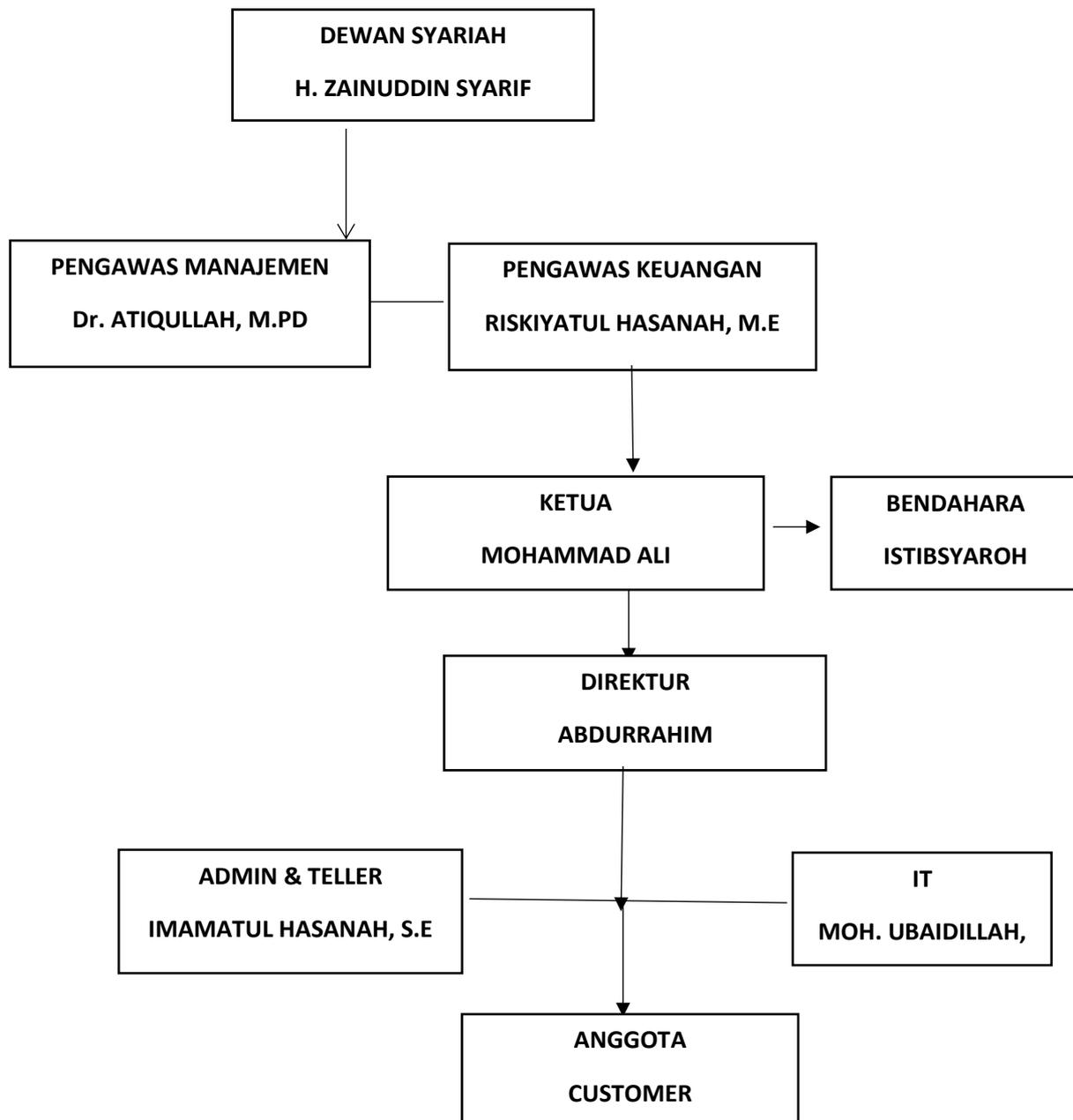
Bentuk atau badan hukum KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera yaitu Akte pendirian KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera No.235 pada hari Kamis tanggal 07 April 2016 notaris Pamekasan.

KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera sebagai lembaga keuangan syariah non bank memiliki tujuan yang tertuang dalam visi dan misi KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera. Adapun visi dan misi KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera adalah sebagai berikut.

1. Visi: Terwujudnya masyarakat sejahtera, amanah dan produktif
2. Misi:
 - A. Menjalankan kegiatan usaha jasa keuangan syariah dengan efektif dan efisien
 - B. Memberikan kemudahan akses permodalan kepada anggota/masyarakat
 - C. Mengembangkan nilai-nilai syariah universal
3. Moto KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera

“ Bermitra dengan Darul Hikmah Mitra Sejahtera insaallah sejahtera”

Struktur Organisasi KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera sebagai berikut:



Produk yang ditawarkan di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera di bedakan dalam dua yaitu:

A. Produk penghimpunan dana

- a. Simpanan anggota

Simpanan anggota adalah simpanan yang harus dibayarkan oleh calon anggota KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera

b. Simpanan wadiah

Simpanan wadiah di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera merupakan tabungan atau simpanan dari mitra yang bersifat umum dan penarikannya dapat dilakukan kapan saja.

c. Simpanan Qurban

Simpanan qurban di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera adalah simpanan yang diperuntukan untuk pembelian hewan qurban. Penarikan dilakukan satu kali menjelang hari raya Idul Adha.

d. Simpanan haji dan umroh

Tabungan haji dan umroh di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera merupakan tabungan ini diperuntukkan persiapan haji bagi anggota yang berminat melaksanakannya. Sifatnya bebas independent, artinya yang merencanakan dan menentukan jumlah setorannya sepenuhnya berada di pihak anggota.

e. Simpanan deposito berjangka.

Simpanan deposito berjangka di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera merupakan simpanan berjangka (dengan jangka waktu 3, 6, 12 dan 24 bulan) dan memiliki rekening wadiah untuk menampung bagi hasil yang akan dikreditkan setiap bulan

f. Simpanan pendidikan

Merupakan simpanan yang disediakan untuk dana pendidikan

B. Produk penyaluran dana

- a. Pembiayaan mudharabah (mitra usaha).

Merupakan akad kerja sama antara KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera selaku pemilik modal (shohibul maal) dengan mitraselaku pengelola usaha (mudharib) untuk mengelola usahayang produktif dan halal.

- b. Pembiayaan musyarakah (mitra usaha)

Merupakan kerja sama usaha produktif dana halal antara KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera dimana sumber modalnya dari kedua belah pihak.

- c. Pembiayaan ijarah (multi jasa)

KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera jasa menyewakan jasa atau barang kepada mitra dengan harga sewa yang telah disepakati dan diangsur selama jangka waktu tertentu.

- d. Ar-Rahn (gadai)

Barang yang dapat digadaikan berupa pembiayaan emas dan barang bergarga lainnya disini mitra akan menanggung biaya taksiran dari nilai taksiran barang yang digadaikan.

- e. Pembiayaan murabahah

Pembiayaan murabahah adalah transaksi jual beli dimana lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Pamekasan menyebut jumlah keuntungannya, KSPPS bertindak sebagai penjual, sementara anggota

sebagai pembeli sesuai dengan perjanjian bersama dengan pembayaran angsuran sesuai dengan jumlah yang di sepakati dengan pihak lembaga.¹

- 1) Merupakan akad jual beli dengan cara KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera menjual barang yang dibutuhkan oleh mitra yang dibayarkan secara kredit.
- 2) Atau dapat mewakili (wakalah) kepada anggota yang dibutuhkan.
- 3) KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera mendapatkan keuntungan berubah margin dari harga pokok barang.

B. Paparan Data

Penyajian data kali ini peneliti berusaha memaparkan data sesuai dengan apa yang telah ditemukan peneliti selama proses penelitian dilapangan. Dalam hal ini terdapat tiga cara untuk mengumpulkan data yaitu melalui obsevasi, wawancara dan dokumentasi. Hal ini bertujuan untuk menjawab permasalahan-permasalahan yang diajukan peneliti khususnya yang berkaitan dengan starategi pemasaran produk pembiayaan murabahah di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Larangan Badung Pamekasan. Sebagaimana data yang telah diperoleh dari hasil penelitian, peneliti telah menemukan jawaban atas masalah yang telah diangkat.

1. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah Di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Larangan Badung Pamekasan.

Dalam sebuah usaha baik usaha berorientasi profit maupun usaha sosial selalu ada kegiatan pemasaran. Pentingnya pemasaran dilakukan untuk memenuhi kebutuhan dan kegiatan masyarakat akan suatu produk atau jasa.

¹ H.R Daeng naja, *Akad Bank Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Yustisia, 2011), 43

Seiring meningkatnya pengetahuan masyarakat dan menghadapi persaingan yang semakin ketat justru membuat para pemasar berusaha keras dalam memasarkan produknya untuk menarik minat anggotanya.

Dalam sebuah usaha pentingnya pemasaran dilakukan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat terhadap suatu produk yang di butuhkan baik di bidang barang atau jasa. Dalam melakukan pemasaran KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera memiliki strategi pemasaran khusus dalam menentukan anggota dan mempertahankan loyalitas anggota berdasarkan hasil wawancara dengan perangkat-perangkat koperasi dan para anggota yang menggunakan produk koperasi, Strategi pemasaran produk pembiayaan murabahah menggunakan 2 strategi pemasaran yaitu strategi pemasaran STP dan strategi bauran pemasaran 4P yang di dalamnya akan menentukan tingkat keberhasilan pemasaran dan semua itu ditujukan untuk mendapatkan respon yang diinginkan dari pasar sasaran. Adapun 2 strategi yang akan digunakan sebagai berikut:

- a) Berikut strategi Pemasaraan produk pembiayaan murabahah di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera dengan menggunakan strategi (STP) Segmentation, Targeting, Positioning.

- 1) ***Segmentation***

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis pada KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera mengenai segmentasi pasar yang dijelaskan bapak Atiqullah selaku pengawas Manajemen KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera menjelaskan sebagai berikut:

“Mengenai segmentasi pasar khususnya produk pembiayaan murabahah kami khususkan untuk orang yang ingin

*melakukan usaha usaha dirumah, usaha usaha UMKM serta di bagian pasar 17 yang ada di pamekasan. Di lihat dari karakter masing-masing anggota yang benar-benar memiliki usaha dan berperilaku baik serta mengkatagorikan mampu dalam membayar angsuran tepat waktu”.*²

Sejalan dengan pernyataan tersebut, Ibu Imamatul Hasanah selaku admin KSPP Darul Hikmah Mitra Sejahtera menyatakan bahwa:

*“Untuk segmentasi pasar kita lebih tertuju kepada karakter anggota yang benar-benar memiliki usaha dan memiliki perilaku yang baik, kebutuhan mereka tentunya, keinginan dalam membuka usaha. Karena ya itu memang tujuan berdirinya KSPP Darul Hikmah Mitra Sejahtera disini ingin memudahkan masyarakat.”*³

Menurut informan ke tiga dari Ibu Istibsaroh selaku bendahara menjelaskan yang hampir sama jawabannya dengan informan pertama dan kedua mengenai segmentasi pasar sebagai berikut:

*“Kalau menurut saya segmentasi pasar khususnya produk pembiayaan murabahah dilihat dari orang yang benar-benar memiliki usaha dan memiliki karakter yang baik, dan memang berkebutuhan dalam melakukan pembiayaan. Segmentasi ini sangat dibutuhkan sekali.”*⁴

Bapak Atiqullah juga menambahkan, sebagai berikut:

*“Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera kita fokuskan yang sudah berusia 17 tahun ke atas atau yang sudah mempunyai KTP. Calon anggota harus mempunyai karakter yang bagus atau baik. Karena dianggap jika sudah memiliki karakter yang baik dan keperibadian yang baik untuk memudahkan dalam pelayanan dan loyalitas terhadap lembaga.”*⁵

² Hasil wawancara dengan Atiqullah selaku Pengawas Manajemen KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

³ Hasil wawancara dengan Imamatul Hasanah selaku Admin KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

⁴ Hasil wawancara dengan Istibsaroh selaku bendahara KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

⁵ Hasil wawancara dengan Atiqullah selaku pengawas Manajemen KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa segmentasi pasar pada lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera yaitu dengan dilihat dari beberapa segmen pasar diantaranya segmentasi geografis yang difokuskan pada usaha-usaha UMKM dan wilayah pasar dekat kantor KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera. Segmentasi demografis yang mana pada segmentasi pembagian pasar menjadi kelompok yang berdasarkan variabel-variabel dari usia, ukuran keluarga, siklus hidup keluarga, jenis kelamin, pekerjaan, pendidikan, agama, ras, generasi, kewarganegaraan dan kelas sosial. Jika dilihat dari usia 17 tahun yang sudah memiliki KTP yang menjadi segmentasi utama. Segmentasi psikografis yang merupakan pembagian pasar menjadi kelompok berdasarkan gaya hidup dan kepribadian. Dalam segmen ini KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera seperti karakter dari calon anggota karena dengan karakter yang bagus atau baik. Karena dianggap jika sudah memiliki karakter yang baik dan kepribadian yang baik untuk memudahkan dalam pelayanan dan loyalitas terhadap lembaga. Segmentasi perilaku yang mana pembagian pasar yang diukur melalui manfaat respons atau pengetahuan tentang jasa tersebut. Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan pada KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera yang dilihat dari loyalitas anggota.

2) *Targeting*

Targeting adalah proses pengevaluasian daya tarik segmentasi pasar yang dihasilkan melalui segmentasi pasar. Sebuah pasar dikatakan menarik jika memiliki ukuran pasar dan tingkat pertumbuhan yang sangat besar serta mampu memberikan laba yang menarik bagi perusahaan.⁶

⁶ Huda Maulana Dkk, *'Segmenting, Targeting, Positioning*, (Surakarta: Juni 2021), 5

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis pada KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera mengenai targetting yang dijelaskan bapak Atiqullah selaku pengawas Manajemen KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera menjelaskan sebagai berikut:

“Dalam target pasar sendiri, kami melakukan survei dilihat dari kemampuan usahanya, besar modal yang dibutuhkan, untuk mengetahui apakah target sudah sesuai dengan kemampuan, kebutuhan, karakter apakah juga sudah baik, dan memang memiliki sebuah usaha.”⁷

Adapun menurut informan kedua dari Ibu Istibsaroh menjelaskan hal yang sama mengenai target pasar yang dilakukan KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, sebagai berikut:

“Untuk target pasar yang saya lakukan itu survei ketempat langsung dengan melihat kemampuan usaha dan kebutuhan dalam usaha serta harus memiliki kejelasan dalam sebuah usahanya itu paling penting.”⁸

Ibu Imamatul Hasanah juga menambahkan mengenai targetting yang ada di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, sebagai berikut:

“Untuk target pasar kita melakukan langsung ke anggota, kita mencari sesuai karakter, kebutuhan yang kita inginkan. Untuk evaluasi dan memutuskan hasilnya dilihat dari hasil yang didapat dari lapangan langsung dan yang pastinya sesuai dengan kebutuhan kita.”⁹

Bapak Atiqullah juga menambahkan, sebagai berikut:

⁷ Hasil wawancara dengan Atiqullah selaku pengawas Manajemen KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

⁸ Hasil wawancara dengan Istibsaroh selaku bendahara KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

⁹ Hasil wawancara dengan Imamatul Hasanah selaku Admin KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

“Kita mencari yang memang benar-benar butuh kita dan kita akan memberikan seluruh kemampuan yang kita miliki, seperti loyalitas yang tinggi dari anggota yang kita prioritaskan. Anggota lama yang loyalitas juga kita akan menawarkan kembali mbak.”¹⁰

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa targeting pasar pada lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera dalam pembiayaan murabahah dapat disimpulkan bahwasannya strategi dalam target pasar yang dilakukan KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera yaitu kepada anggota yang memiliki loyalitas tinggi terhadap perusahaan dengan menawarkannya kembali. Dalam Strategi Target pasar untuk menentukan calon anggota yaitu pihak KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera melakukan pengevaluasian dari beberapa segmen pasar yang sebelumnya telah dilakukan seperti menyesuaikan dengan kemampuan, karakter atau kebutuhan pada anggota itu sendiri.

3) *Positioning*

Setelah mengevaluasi segmen pasar dan memilih salah satu atau diantaranya untuk dijadikan pasar sasaran, Yang dimaksud dengan *positioning* adalah cara produk, merek atau organisasi perusahaan dipersepsikan secara relatif maka perusahaan harus menentukan posisi yang ingin diwujudkan. Artinya *positioning* merupakan upaya atau tindakan untuk merancang penawaran dan membentuk citra sebuah produk yang muncul kaitannya dengan

¹⁰ Hasil wawancara wawancara dengan Atiqullah selaku pengawas Manajemen KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

produk lain dipasar atau diposisikan terhadap merek pesaing dalam persepsi konsumen.¹¹

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis pada KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera mengenai *positioning* pasar yang dijelaskan Bapak Atiqullah selaku pengawas Manajemen KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera menjelaskan sebagai berikut:

“Kita harus bisa membangun kepercayaan dan memberikan kepuasan terhadap produk kami untuk bisa diterima oleh masyarakat. Kita memberikan pelayanan yang baik kepada para anggota kita. Kita juga mendatangi langsung anggota kita yang dekat atau tidak bisa datang ke kantor kita sehingga anggota tidak perlu datang ke kami itu salah satu pelayanan yang kami berikan supaya anggota merasa nyaman.”¹²

Ibu Imamatul Hasanah juga memaparkan penjelasan mengenai *positioning* dari lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, sebagai berikut:

“Pada calon anggota yang hendak menggunakan produk pembiayaan murabahah dianjurkan untuk membuka buku tabungan dengan harapan proses pencairan bisa dilakukan dengan cepat kepada anggota dan anggota bisa menyimpan beberapa uangnya untuk mengantisipasi ketika mereka tidak mempunyai dana untuk membayar angsuran pembiayaan.”¹³

Ibu Istibsaroh selaku bendahara KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera juga menambahkan, sebagai berikut:

“Untuk para calon anggota yang menggunakan produk pembiayaan murabahah, untuk membuka buku tabungan terlebih dahulu untuk proses pencairan bisa dilakukan dengan cepat kepada anggota dan anggota bisa melakukan menabung sewaktu-waktu jika ingin menyimpan. Agar

¹¹ Huda Maulana Dkk, 'Segmenting, Targeting, Positioning, (Surakarta: Juni 2021), 6

¹² Hasil wawancara dengan Atiqullah selaku pengawas Manajemen KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

¹³ Hasil wawancara dengan Ibu Imamatul Hasanah selaku Admin KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

*sewaktu-waktu bisa digunakan untuk menutupi kekurangan dalam pembayaran angsuran ketika tidak memiliki cukup uang.*¹⁴

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa dalam *positioning* yang dilakukan KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera yaitu pada produk pembiayaan anggota harus membuka buku tabungan terlebih dahulu untuk mempermudah dalam pencairan. Dalam hal ini anggota langsung memiliki buku tabungan yang mana anggota bisa melakukan pencairan sekaligus penyimpanan uang. KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera juga memberikan pelayanan penarikan dari rumah kerumah dan pasar ke pasar, sehingga para anggota tidak perlu repot-repot datang ke KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera untuk melakukan pembayaran atau tabungan. Hal ini dilakukan untuk membangun hubungan baik dengan anggota sekaligus menjadi ajang silaturahmi terhadap anggota. Jika suatu perusahaan telah memiliki kepercayaan dan loyalitas dari anggota dan anggota lainnya, pastinya akan timbul citra baik dalam masyarakat.

- b) Strategi pemasaran yang digunakan KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera yaitu menggunakan bauran pemasaran 4P yang juga merupakan bagian penting. Karena dirasa cukup berkesinambungan dengan strategi pemasaran STP untuk memaksimalkan pasar sasaran dan persepsi produk atau nilai produk dalam masyarakat sebagai berikut:

1) Produk (*Product*)

¹⁴ Hasil wawancara dengan Istibsaroh selaku bendahara KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

Produk merupakan sesuatu yang dapat ditawarkan kedalam pasar untuk dimiliki, di pakai dan di konsumsi sehingga dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan.¹⁵ Dalam konsep produk bisa diartikan sebagai pemahaman subjektif dari produsen pada sesuatu yang bisa ditawarkan sebagai usaha dalam mencapai tujuan sebuah perusahaan melalui pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen yang sesuai dengan kompetensi dan kapasitas perusahaan serta daya beli pasar.

Hal ini peneliti menghasilkan data yaitu dengan melakukan wawancara, observasi dan dokumentasi. Produk pembiayaan murabahah berbeda dengan produk pada umumnya karena produk pembiayaan merupakan produk yang gunanya untuk mempermudah anggota memperoleh modal pinjaman usaha, produk pembiayaan murabahah di peruntukkan untuk anggota pembiayaan Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh Ibu Imamatul Hasanah selaku Admin di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, sebagai berikut:

*Dalam menentukan strategi pemasaran ini sangat penting dilakukan karena untuk mengetahui penetapan produk pembiayaan murabahah mengingat produk yang ditawarkan tidak jauh berbeda dengan lembaga-lembaga keuangan lainnya yaitu untuk mengetahui apa kebutuhan masyarakat. Hal tersebut yang menjadi alasan mengetahui seberapa besar kebutuhan masyarakat yang akan menjadi peluang bagi kami, untuk menawarkan produk-produk pembiayaan, seperti produk pembiayaan murabahah.*¹⁶

¹⁵ Mas'ari, Analisa Strategi Marketing Menggunakan Konsep 4p (Produk, Price, Place, Promotion) Pada PT. Haluan Riau, Jurnal Teknik Industri, Vol 5, No 2, 2019, 81

¹⁶ Hasil wawancara dengan Imamatul Hasanah selaku Admin KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

Penjelasan tambahan mengenai produk juga disampaikan oleh Bapak Atiqullah selaku pengawas Manajemen KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, sebagai berikut:

“Untuk semua produk itu ditawarkan baik itu tabungan ataupun pembiayaan melalui promosi. Untuk pembiayaan murabahah itu sendiri, bagi anggota yang memiliki usaha dan ingin membuka usaha. Tergantung permintaan atau keinginan anggota. Kami juga melakukan penarikan tabungan dan pembiayaan serta transaksi-transaksi lain kerumah-rumah dan dari pasar ke pasar atau para pelaku UMKM.”¹⁷

Pada lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera yang paling diminati adalah pembiayaan murabahah dikarenakan mudah dan cepat serta fleksibel untuk kalangan masyarakat yang memiliki usaha maupun yang membutuhkan modal.

Dari pertanyaan yang disampaikan oleh lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, kemudia timbul pertanyaan yang peneliti tanyakan kepada anggota mengenai produk. Peneliti bertemu dengan Bapak Moh. Aliwafa salah satu anggota menyampaikan, sebagai berikut:

“Mengenai produk pembiayaan murabahah yang digunakan sudah baik, mudah dan bisa dijangkau untuk kalangan yang tidak mempunyai modal besar untuk usaha, proses pencairannya juga cepat itu yang saya suka dari lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera.”¹⁸

¹⁷ Hasil wawancara dengan Atiqullah selaku Pengawas Manajemen KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

¹⁸ Hasil wawancara dengan Moh. Aliwafa selaku anggota KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 13 Juni 2023

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa dalam produk pembiayaan murabahah yang dilakukan KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera diminati oleh anggota karena prosesnya cepat dan mudah dijangkau. Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Pamekasan menetapkan produk pembiayaan murabahah dipermudah untuk memperoleh modal usaha sesuai dengan produk-produk yang di tawarkan dan memasarkan produk yang sesuai prosedur pengajuan pembiayaan murabahah sehingga anggota yang memperoleh pinjaman modal pembiayaan lebih memahami tidak hanya sebatas didengar namun juga paham.

2) Harga (*Price*)

Strategi penentuan harga sangat signifikan dalam pemberian nilai kepada konsumen dan mempengaruhi citra produk, serta keputusan konsumen untuk membeli. Penentuan harga juga berhubungan dengan pendapatan dan turut mempengaruhi penawaran atau saluran pemasaran. Akan tetapi hal terpenting adalah keputusan dalam penentuan harga harus konsisten dengan strategi pemasaran secara keseluruhan. Maka dari itu perusahaan atau pengusaha perlu menetapkan harga agar menarik minat para konsumen. Setiap anggota yang akan mengajukan pembiayaan terutama pembiayaan murabahah dalam menentukan harga produk yang ditawarkan berdasarkan pernyataan yang disampaikan oleh Ibu Imamatul Hasanah, sebagai berikut:

“Dalam memasarkan produk pembiayaan murabahah berdasarkan peraturan di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera ini, kami memberikan pelayanan bahwa setiap calon anggota baru yang ingin mengajukan pembiayaan murabahah harus menjadi anggota terlebih dahulu dengan mempunyai buku tabungan dengan tabungan awal sebesar Rp. 50.000,00 simpan wajib Rp. 10.000,00 biaya angsuran sesuai pinjaman modal yang diajukan kendati demikian semua bentuk pengajuan pembiayaan di dasari oleh beberapa persyaratan.”¹⁹

¹⁹ Hasil wawancara dengan Imamatul Hasanah selaku Admin KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

Bapak Atiqullah juga menambahkan mengenai strategi harga yang diberikan oleh lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, sebagai berikut:

“Untuk harga yang kami tawarkan kepada masyarakat sudah cukup baik, tidak terlalu mahal dan juga tidak terlalu murah bisa dikatakan sedang-sedang saja. Yang terpenting calon anggota memnuhi persyaratan seperti menjadi anggota baru pembiayaan murabahah di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera yaitu membawa fotocopy KTP dan KK serta jaminan berupa BPKB atau Sertifikat kemudian mengisi formulir yang diberikan dan bersedia untuk disurvei tingkat kelayakan dan kepatutannya.”²⁰

Ibu Istibsaroh selaku bendahara KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera juga menambahkan, sebagai berikut:

“Kalau harga bisa dikatakan sudah sama seperti biasanya, yang terpenting calon anggota mempunyai usaha yang jelas dan loyalitas juga kepada kita dan kita juga akan memberikan seluruh kemampuan terbaik untuk melayani calon anggota tersebut”²¹

Dari pertanyaan yang disampaikan oleh lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, kemudia timbul pertanyaan yang peneliti tanyakan kepada anggota mengenai harga yang diberikan oleh lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera.

²⁰ Hasil wawancara dengan Atiqullah selaku Pengawas Manajemen KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

²¹ Hasil wawancara dengan Istibsaroh selaku bendahara KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

Peneliti bertemu dengan Bapak Moh. Aliwafa salah satu anggota menyampaikan, sebagai berikut:

“Untuk masalah harga mahal atau tidaknya itu saya juga kurang tau, tapi menurut saya sudah terjangkau dan yang terpenting proses pencairannya cepat itu yang terpenting, kalau soal persyaratan tidak ada masalah.”²²

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa dalam harga produk pembiayaan murabahah yang dilakukan KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Berdasarkan paparan diatas dapat disimpulkan bahwa dalam memasarkan produk pembiayaan dan pendanaan anggota hanya diwajibkan membuka rekening biaya simpanan wajib dan membayar angsuran sesuai dengan pinjaman modal serta memenuhi syarat-syarat menjadi anggota pembiayaan dan menurut anggota nominal yang awal yang diberikan oleh lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera cukup terjangkau.

3) Tempat (*Place*)

Pemilihan lokasi bisnis yang tepat dapat berhubungan langsung dengan meningkatnya pendapatan atau penghasilan suatu perusahaan dan memungkinkan untuk bisa kompetitif dan survival. Pemilihan lokasi biasanya sering dilakukan perusahaan dalam melakukan perluasan atau ekspansi bisnis di tempat lain.²³ Penentuan lokasi adalah salah satu kebijakan yang sangat penting, dilakukan untuk mencari lokasi yang strategis. Hal ini sesuai dengan yang

²² Hasil wawancara dengan Moh. Aliwafa selaku anggota KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 13 Juni 2023

²³ Mohammad Hamim Sultoni, Studi Kelayakan Bisnis Kajian Teori dan Analisis Studi Kasus, (Pamekasan: IAIN Madura Press, 2020), 19

disampaikan oleh Bapak Atiqullah selaku pengawas di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, sebagai berikut:

“Penentuan lokasi KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera di kantor kami dilakukan dengan berbagai pertimbangan untuk mencari lokasi yang lumayan strategis dilakukan dengan pertimbangan sebagai alasannya yaitu kedinasan atau keminatan itu sendiri bertempat di Jl. Masjid Darul Hikmah Dusun Sumber Papan II Desa Larangan Badung, Kecamatan Palengaan, Kabupaten Pamekasan. Akses jalan yang baik dari desa dengan pusat keramaian seperti pemukiman warga, pasar, masjid, gudang barang, sekolah dan SPBU yang memberikan dampak kemajuan ekonomi keluarga dan Negara.”²⁴

²⁴ Hasil wawancara dengan Atiqullah selaku Pengawas Manajemen KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

Lokasi KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera dilihat dari tempat nya terjangkau sehingga masyarakat dan anggota mudah menemukan lokasinya. Mengenai lokasi KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera yang dipaparkan oleh Bapak Moh. Aliwafa selaku anggota, sebagai berikut:

“Menurut saya letak KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera tidak susah untuk ditemukan karena letaknya berada di dekat jalan raya sehingga tidak terlalu sulit mencari keberadaan lembaganya.”²⁵

Bapak Prawoto juga menambahkan, sebagai berikut:

“Untuk lokasi tempat sudah lumayan strategis, berada dipinggir jalan dan berada di antara tempat-tempat penting seperti pasar, sekolah ataupun SPBU.”²⁶

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa dalam lokasi tempat KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Jika dilihat dari letak lokasinya bisa dikatakan cukup strategis karena tersedia sarana transportasi dan juga dekat dengan pasar. Dengan lokasi yang strategis ini memudahkan pihak KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera untuk mensosialisasikan dan memasarkan produk-produknya sehingga masyarakat dengan mudah dapat mengetahui keberadaan KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera di Desa Larangan Badung, Kecamatan Palengaan, Kabupaten Pamekasan.

4) Promosi (*Promotion*)

²⁵ Hasil wawancara dengan Moh. Aliwafa selaku anggota KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 13 Juni 2023

²⁶ Hasil wawancara dengan Prawoto selaku anggota KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 13 Juni 2023

Promosi merupakan sebuah kegiatan yang mana setiap perusahaan berusaha untuk mempromosikan semua produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung. Promosi juga merupakan sarana dan prasarana yang paling ampuh untuk menarik minat dan mempertahankan anggotanya. Dengan tujuan menginformasikan jenis produk-produk yang ditawarkan dan berusaha menarik para calon anggota yang baru. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh Bapak Atiqullah selaku pengawas Manajemen di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, sebagai berikut:

“Media yang digunakan dalam menarik minat anggota memasarkan produknya dengan menggunakan beberapa kegiatan promosi seperti melalui media sosial, dari mulut ke mulut dan juga turun langsung ke lapangan.”²⁷

Kegiatan promosi tersebut berdasarkan pernyataan yang disampaikan oleh Ibu Imamatul Hasanah, sebagai berikut:

“Dalam memasarkan produk-produk pembiayaan KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Pamekasan ditempat ini melakukan pendekatan, secara personal tujuannya untuk memberi pemahaman kepada masyarakat untuk mengetahui karakter anggota yang berbeda-beda. Dan juga menggunakan strategi kerumah-rumah dengan cara silaturahmi serta menggunakan media sosial seperti web/http, facebook, instagram, whatsapp, brosur.”²⁸

Ibu Istibsaroh juga menambahkan mengenai promosi yang dilakukan oleh KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, sebagai berikut:

²⁷ Hasil wawancara dengan Atiqullah selaku Pengawas Manajemen KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

²⁸ Hasil wawancara dengan Imamatul Hasanah selaku Admin di KSPP Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

“Strategi promosi yang dilakukan untuk memasarkan produk kami yaitu dengan brosur, yang kedua dari mulut kemulut. Dan yang ketiga hubungan baik dengan masyarakat seperti melakukan penarikan kerumah anggota sambil silaturahmi.”²⁹

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa dalam promosi di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera bahwa untuk menarik anggota dengan memnafaatkan sosial media. Selain itu promosi yang dilakukan oleh lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera juga dilakukan dengan cara mendatangi langsung ke rumah calon anggota untuk meberikan penjelasan terkait produk secara rinci.

2. Faktor Pendukung dan Penghambat Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah Di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Larangan Badung Pamekasan.

Penerapan strategi yang baik dan benar tentu akan menambah peluang untuk semakin banyak masyarakat yang akan tertarik untuk bergabung dengan sebuah perusahaan baik itu perusahaan jasa, keuangan ataupun perusahaan lainnya. Sebab semua jenis usaha itu pasti membutuhkan pelanggan ataupun konsumen agar usaha tersebut tetap berjalan. Konsumen ini dapat diartikan sebagai siapa saja yang berkepentingan dengan produk layanan yang ditawarkan oleh perusahaan, konsumen itu dapat berupa perorangan, pemerintah, maupun swasta. Baik konsumen ataupun anggota ini menjadi indikator keberhasilan maju tidaknya sebuah perusahaan.³⁰

²⁹ Hasil wawancara dengan Istibsaroh selaku bendahara KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

³⁰ Nur Rianto, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012), 189.

Untuk menerapkan sebuah strategi tersebut tentu ada faktor yang mendukung dan menghambat pada Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera.

a. Faktor Pendukung

1) Pada strategi (STP) *Segmentation, Targeting, Positioning.*

a) *Segmentation*

Perbedaan dengan segmentasi yang ada di Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera dengan pesaing yaitu kita memfokuskan yang sudah berumur 17 Tahun atau yang sudah mempunyai KTP. Hal ini sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Atiqullah selaku pengawas Manajemen KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, sebagai berikut:

“Ada beberapa segmentasi yang kita miliki, kita fokus kepada masyarakat yang sudah memiliki KTP dan juga yang sudah jelas mempunyai usaha.”³¹

Pernyataan tersebut memang dibenarkan oleh Bapak Prawoto salah satu anggota di Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, sebagai berikut:

“Benar sekali, Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera lebih memfokuskan kepada anggota yang sudah mempunyai usaha dan sudah berumur di atas 17 Tahun. Jadi asal usulnya juga jelas.”³²

³¹ Hasil wawancara dengan Atiqullah selaku pengawas Manajemen KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

³² Hasil wawancara dengan Prawoto selaku anggota KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 13 Juni 2023

Bapak Aliwafa juga menambahkan selaku anggota di Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, sebagai berikut:

“Bagus itu, segmentasi yang ada disini jelas dan sesuai prosedur yang berlaku di Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera.”³³

Dari hasil wawancara diatas, dapat ditarik satu kesimpulan bahwa salah satu faktor pendukung dari strategi *segmentation* ini ialah jelas, terarah dan sesuai dengan prosedur yang berlaku.

b) Targeting

Setiap lembaga atau perusahaan pasti mempunyai target masing-masing. Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera mencari calon anggota sesuai dengan kebutuhan yang dimiliki. Hal ini sebagaimana yang disampaikan oleh Ibu Imamatul Hasanah selaku Admin Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera,

sebagai berikut:

“Untuk target pasti ada, kita mencari masyarakat yang benar-benar membutuhkan modal untuk usahanya dan kita juga langsung survei, melihat usahanya dan tingkah perilakunya. Kita juga melihat dari semangat kerja dan loyalitas seorang pedagang.”³⁴

Apa yang disampaikan oleh Ibu Imamatul Hasanah tersebut memang telah dibenarkan oleh salah seorang pelanggan yang bernama Bapak Moh. Aliwafa beliau mengungkapkan bahwa:

“Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera tidak segan-segan untuk langsung turun ke lapangan melihat langsung situasi dan kondisi masyarakat yang kekurangan modal,

³³ Hasil wawancara dengan Moh. Aliwafa selaku anggota KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 13 Juni 2023

³⁴ Hasil wawancara dengan Imamatul Hasanah selaku Admin KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

lembaga tersebut juga menawarkan untuk bergabung dengan lembaganya.”³⁵

Bapak Prawoto juga menambahkan, sebagai berikut:

“Pertama kali saya gabung dengan Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera karena lembaga tersebut turun langsung ke lapangan untuk menawarkan produk yang ada, salah satunya pembiayaan murabahah dan waktu itu saya juga tertarik ingin bergabung.”³⁶

Dari hasil wawancara diatas, dapat ditarik satu kesimpulan bahwa salah satu faktor pendukung dari strategi *targeting* ini ialah para karyawan langsung turun ke tempat dan menawarkan produk-produknya serta mencari calon anggota yang memiliki loyalitas tinggi.

c) Positioning

Setiap lembaga atau perusahaan pasti mempunyai perbedaan dengan lembaga lainnya. Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera memiliki cara untuk mendapatkan calon anggota. Hal ini sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Ibu Istibsaroh selaku bendahara Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, sebagai berikut:

“Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera mempunyai tingkah laku yang baik untuk para calon anggota, kita menawarkan produk yang kita miliki sampai calon anggota mengerti. Kita juga memiliki kebijakan untuk langsung mempunyai buku tabungan setelah melakukan pembayaran di awal dan langsung cair uangnya.”³⁷

³⁵ Hasil wawancara dengan Moh. Aliwafa selaku anggota KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 13 Juni 2023

³⁶ Hasil wawancara dengan Prawoto selaku anggota KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 13 Juni 2023

³⁷ Hasil wawancara dengan Istibsaroh selaku Bendahara KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

Yang dipaparkan oleh Ibu Istibsaroh mengenai *positioning* di Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera dibenarkan oleh Bapak Prawoto, sebagai berikut:

“Memang benar, Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera mempunyai cara untuk merayu calon anggota agar dapat bergabung, salah satunya dengan menjelaskan detailnya dan proses pencairan uang yang cepat.”³⁸

Bapak Moh. Aliwafa juga menambahkan, sebagai berikut:

“Proses pencairan uang di Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera cukup cepat, kita hanya bayar uang awal dan dapat buku tabungan lalu akan mendapatkan uang serta juga bisa menabung atau meng angsurnya dengan nominal yang sudah disepakati.”³⁹

Dari hasil wawancara diatas, dapat ditarik satu kesimpulan bahwa salah satu faktor pendukung dari strategi *positioning* ini ialah para karyawan yang memiliki tingkah laku baik yang menawarkan produknya kepada calon anggota dan juga proses pencairan uang yang bisa dikatakan cukup cepat.

2) Pada strategi 4P Produk, Harga, Tempat dan Promosi.

a) Produk

Perbedaan antara produk-produk yang ada di Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera dengan pesaing yaitu dari pelayanan yang kita berikan dan penjelasan sampai calon anggota memahaminya serta prosesnya yang cukup cepat. Hal ini sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Atiqullah selaku pengawas Manajemen KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, sebagai berikut:

³⁸ Hasil wawancara dengan Prawoto selaku anggota KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 13 Juni 2023

³⁹ Hasil wawancara dengan Moh. Aliwafa selaku anggota KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 13 Juni 2023

“Salah satu kelebihan pada produk kita itu terletak pada saat proses awal yang cukup cepat. Kita melayani dengan sebaik mungkin supaya calon anggota nyaman dan untuk persyaratannya tidak terlalu sulit.”⁴⁰

Pernyataan beliau dibenarkan oleh Bapak Prawoto selaku anggota Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, sebagai berikut:

“Benar sekali, untuk produk bisa dikatakan semuanya sama dengan lembaga lain hanya saja di Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera prosesnya cukup cepat.”⁴¹

Bapak Moh. Aliwafa juga menambahkan, sebagai berikut:

“Produk yang ada di Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera cukup baik, yang saya suka prosesnya yang begitu cepat dan persyaratannya tidak terlalu susah, yang terpenting saya mempunyai usaha yang jelas.”⁴²

Dari hasil wawancara diatas, dapat ditarik satu kesimpulan bahwa salah satu faktor pendukung dari strategi produk ini ialah pencairan yang cepat karena persyaratan tidak terlalu susah dan prosesnya cukup cepat.

b) Harga

Calon anggota Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera harus mengikuti kriteria persyaratan yang nantinya akan langsung di proses dan langsung cair uangnya. Hal ini bertujuan untuk memberikan kesempatan kepada masyarakat yang membutuhkan dana untuk modal usahanya.

⁴⁰ Hasil wawancara dengan Atiqullah selaku Pengawas Manajemen KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

⁴¹ Hasil wawancara dengan Prawoto selaku anggota KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 13 Juni 2023

⁴² Hasil wawancara dengan Moh. Aliwafa selaku anggota KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 13 Juni 2023

Pernyataan ini disampaikan oleh Ibu Imamatul Hasanah selaku Admin Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, sebagai berikut:

“Untuk calon anggota pembiayaan murabahah awal harus membayar tabungan awal sebesar Rp. 50.000,00 dan simpanan wajib Rp. 10.000,00 dan nominal untuk angsuran tergantung kesepakatan nanti di awal. Nanti langsung kita buat buku tabungan dan akan segera di proses agar segera cair uangnya serta kelancaran anggota dalam membayar angsuran tepat waktu merupakan faktor pendukung bagi lembaga kami.”⁴³

Apa yang disampaikan oleh Ibu Imamatul Hasanah tersebut memang telah dibenarkan oleh salah seorang pelanggan yang bernama Bapak Moh. Aliwafa, beliau mengungkapkan bahwa:

“Untuk soal harga memang sudah ditentukan dari awal, kita harus membayar biaya tabungan awal sebesar Rp. 50.000,00 dan simpanan wajib Rp. 10.000,00 lalu akan diproses dan langsung cair uangnya.”⁴⁴

Bapak Prawoto juga menambahkan, sebagai berikut:

“Ketika saya lagi butuh dana dan mungkin Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera sudah jalannya, mau tidak mau saya harus membayar tabungan awal dan simpanan wajib yang nantinya saya akan mendapatkan modal usaha.”⁴⁵

Dari hasil wawancara tersebut, diketahui bahwa untuk harga sudah tabungan awal dan simpanan wajib sudah ditentukan di awal. Untuk biaya angsuran bisa dirembukkan kembali dengan lembaga karena tergantung besarnya nominal yang kita butuhkan. Dan kelancaran anggota dalam membayar angsuran tiap bulannya

⁴³ Hasil wawancara dengan Imamatul Hasanah selaku Admin KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

⁴⁴ Hasil wawancara dengan Moh. Aliwafa selaku anggota KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 13 Juni 2023

⁴⁵ Hasil wawancara dengan Prawoto selaku anggota KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 13 Juni 2023

merupakan faktor pendukung bagi Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera agar tidak terjadi kredit macet.

c) Tempat

Penentuan lokasi yang dipilih oleh Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera yaitu karena tempatnya mudah dijangkau dan juga dekat dengan permukiman warga, pasar, sekolah ataupun juga pom bensin. Hal ini sebagaimana disampaikan oleh Bapak Atiqullah selaku pengawas Manajemen Lemaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, sebagai berikut:

“Sebagaimana saya sampaikan diawal bahwa mudahnya mengakses lokasi kita ini merupakan faktor yang mendukung pemasaran kita dilihat dari segi lokasinya karena dekat dengan permukiman warga dan tempa-tempat umum.”⁴⁶

Bapak Moh. Aliwafa selaku anggota turut membenarkan pernyataan tersebut, sebagai berikut:

“Lokasinya menurut saya mudah dijangkau, apalagi dekat juga dengan tempat-tempat umum seperti pom bensin,”⁴⁷

Bapak Prawoto juga menambahkan, sebagai berikut:

“Akses dari pasar menuju Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera cukup dekat, beberapa menit dijalan sudah sampai, jadi mudahlah dijangkau lokasinya.”⁴⁸

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa penentuan lokasi yang strategis merupakan faktor yang mendukung dari strategi bauran pemasaran dibidang lokasi atau tempat.

⁴⁶ Hasil wawancara dengan Atiqullah selaku Pengawas Manajemen KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

⁴⁷ Hasil wawancara dengan Moh. Aliwafa selaku anggota KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 13 Juni 2023

⁴⁸ Hasil wawancara dengan Prawoto selaku anggota KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 13 Juni 2023

d) Promosi

Memanfaatkan sosial media atau media iklan atau turun langsung ke tempat strategis merupakan faktor-faktor pendukung dalam strategi pemasaran dibidang promosi. Pernyataan ini sebagaimana disampaikan oleh Ibu Istibsaroh selaku bendahara B Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, sebagai berikut:

“Dari segi promosi banyak sekali faktor-faktor pendukungnya semisal pemanfaatan sosial media, atau memasang iklan ditempat-tempat strategis, memberi brousur. Kita menawarkan langsung ke pasar contohnya. Kemudian juga memberikan penjelasan yang menarik dari produk lembaga.”⁴⁹

Pernyataan tersebut dibenarkan oleh Bapak Prawoto salah satu anggota Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, sebagai berikut:

“Saya mengetahui langsung dari karyawan yang sedang menawarkan produknya ke saya yang sedang berada di pasar mbak, kemudian dijelaskan secara rinci dan saya tertarik karena prosesnya yang begitu cepat.”⁵⁰

Hasil wawancara tersebut menjelaskan bahwa strategi pemasaran dibidang promosi pada Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera memiliki berbagai cara untuk mendukung promosi yang maksimal mulai dari menawarkan langsung ke tempat-tempat ramai dan juga dengan memanfaatkan sosial media.

⁴⁹ Hasil wawancara dengan Istibsaroh selaku bendahara KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

⁵⁰ Hasil wawancara dengan Prawoto selaku anggota KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 13 Juni 2023

b. Faktor Penghambat

1) Pada strategi (STP) *Segmentation, Targeting, Positioning.*

a) *Segmentation*

Meskipun pihak lembaga sudah mempunyai kriteria untuk calon anggota yang diterima menjadi anggota, namun masih saja ada anggota yang usahanya tidak begitu jelas. Hal ini sebagaimana disampaikan oleh Bapak Atiqullah selaku pengawas Manajemen Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, sebagai berikut:

“Harus diakui bahwa ada salah satu karyawan dari lembaga yang kurang teliti terhadap kerjanya. Salah satu contohnya masih ditemukan anggota yang tidak jelas usahanya yang sering pindah-pindah tempat.”⁵¹

Hal senada juga disampaikan oleh Ibu Istibsaroh selaku bendahara Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, sebagai berikut:

“Biasanya ini terjadi pada karyawan yang kurang teliti dan mempunyai rasa kasihan tinggi. Hal inilah yang menyebabkan segmentasinya kurang tepat.”⁵²

Dari hasil wawancara tersebut dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa terkhusus pada karyawan memerlukan waktu untuk lebih paham lagi mengenai *segmentation* yang ada supaya Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera berjalan dengan baik dan lancar.

b) *Targeting*

⁵¹ Hasil wawancara dengan Atiqullah selaku Pengawas Manajemen KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

⁵² Hasil wawancara dengan Istibsaroh selaku Bendahara KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 14 Juni 2023

Meskipun pihak lembaga sudah mempunyai target sasaran yang diinginkan, namun masih saja ada kendala seperti keduluan lembaga lain pada saat turun langsung ke lapangan. Hal ini sebagaimana disampaikan oleh Bapak Atiqullah selaku pengawas Manajemen Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, sebagai berikut:

“Untuk target sasaran lembaga kita sudah mempunyai ancang-ancang, kita menyesuaikan dengan kebutuhan lembaga. Namun ada aja pesaing yang lebih awal untuk mengambil calon anggota. Karyawan harus lebih semangat lagi demi tercapainya target.”⁵³

Ibu Istibsaroh selaku bendahara Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, sebagai berikut:

“Di dalam bisnis pasti ada namanya target dan pesaing, oleh karena itu bagaimana caranya kita supaya bisa lebih aktif lagi supaya target sasaran yang lembaga inginkan terwujudkan.”⁵⁴

Dari hasil wawancara tersebut dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa terkhusus pada karyawan harus lebih aktif dan semangat lagi agar Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera berjalan dengan baik dan lancar sesuai *targeting*.

c) Positioning

Tujuan berhasilnya suatu bisnis itu untuk mendapat *feedback* dari masyarakat yang nantinya akan membantu berkembangnya bisnis dimasa mendatang, namun masih saja ada problem komunikasi yang kurang baik dari karyawan. Hal ini sebagaimana disampaikan oleh

⁵³ Hasil wawancara dengan Atiqullah selaku Pengawas Manajemen KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

⁵⁴ Hasil wawancara dengan Istibsaroh selaku bendahara KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

Bapak Atiqullah selaku pengawas Manajemen Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, sebagai berikut:

“Membangun hubungan baik terhadap masyarakat dan memiliki kepercayaan itu sangat bagus untuk lembaga ini, karena nantinya banyak masyarakat akan tertarik dengan lembaga ini. Namun ada saja karyawan yang kurang baik komunikasinya yang membuat masyarakat kurang percaya dengan Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera.”⁵⁵

Ibu Imamatul Hasanah juga menambahkan, sebagai berikut:

“Betapa pentingnya komunikasi yang baik kepada masyarakat atau calon anggota kita, kita harus bisa memberikan pelayanan yang terbaik supaya masyarakat tertarik dengan lembaga ini.”⁵⁶

Dari hasil wawancara tersebut dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa terkhusus pada karyawan harus bisa berkomunikasi dengan baik pada saat melayani calon anggota atau sedang menawarkan produknya dengan lebih berhati-hati dan lebih menarik lagi agar *positioning* kita dapatkan.

2) Pada strategi pemasaran 4P, Produk, Harga, Tempat dan Promosi.

a) Produk

⁵⁵ Hasil wawancara dengan Atiqullah selaku pengawas Manajemen KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

⁵⁶ Hasil wawancara dengan Imamatul Hasanah selaku Admin KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

Lembaga-lembaga yang mempunyai produk seperti pembiayaan murabahah yang ada di Pamekasan memang cukup banyak. Akan tetapi target pasarnya terlalu luas sehingga susah untuk menjangkau seluruh lapisan masyarakat. Hal ini sebagaimana disampaikan oleh Bapak Atiqullah selaku pengawas Manajemen Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, sebagai berikut:

“Jangkauan pasar yang terlalu lebar dan banyaknya lembaga di Pamekasan tentunya menjadi kesulitan tersendiri terhadap proses pemasaran produk pembiayaan murabahah.”⁵⁷

Ibu Imamatul Hasanah selaku Admin Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera juga menambahkan, sebagai berikut:

“Kita tidak bisa melebarkan pasaran target kita karena banyaknya lembaga pembiayaan murabahah yang ada di Pamekasan.”⁵⁸

Dari hasil wawancara tersebut diatas dapat disimpulkan bahwa jangkauan pasar yang sangat luas membuat produk pembiayaan murabahah yang ada di produk yang ada di Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera tidak dapat dinikmati oleh masyarakat luas.

b) Harga

Dalam proses harga disini memang yang paling penting, karena masyarakat beranggapan jika dirasa mahal maka tidak akan gabung, namun jika dirasa murah masyarakat akan banyak mencobanya. Meskipun Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera sudah memberikan harga dengan relative yang akan

⁵⁷ Hasil wawancara dengan Atiqullah selaku Pengawas Manajemen KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

⁵⁸ Hasil wawancara dengan Imamatul Hasanah selaku Admin KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

langsung cepat proses pencairan uangnya. Hal ini sebagaimana disampaikan oleh Bapak Atiqullah selaku pengawas Manajemen KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, sebagai berikut:

“Harga sudah kami tawarkan, tinggal membayar tabungan awal sebesar Rp. 50.000,00 dan tabungan wajib sebesar Rp. 10.000,00 lalu akan diberikan buku tabungan dan akan terimah dana lantas tidak membuat masyarakat tertarik karena menganggap terlalu mahal biaya angsuran, dan juga seringkali terjadi keterlambatan anggota dalam membayar angsuran tepat waktu.”⁵⁹

Tambahan oleh Ibu Istibsaroh selaku bendahara Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, sebagai berikut:

“Adanya permainan harga dari pesaing yang membuat harga di lembaga kami tidak diminati.”⁶⁰

Dari hasil wawancara diatas diketahui bahwa faktor yang menghambat strategi pemasaran dibidang harga yaitu adanya lembaga lain yang memainkan harga yang berdampak pada lembaga ini, serta keterlambatan membayar angsuran tepat waktu sehingga menyebabkan kredit macet pada Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera.

c) Tempat

Lokasi yang cukup strategis karena tempatnya bisa dijangkau meskipun masuk gang juga dekat dengan permukiman warga, pasar, sekolah ataupun juga pom bensin sedikit memberikan dampak negative. Hal ini sebagaimana disampaikan oleh Bapak Atiqullah

⁵⁹ Hasil wawancara dengan Atiqullah selaku Pengawas Manajemen KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

⁶⁰ Hasil wawancara dengan Istibsaroh selaku bendahara KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

selaku pengawas manajemen Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, sebagai berikut:

“Keadaan jalan yang masuk gang yang membuat pengguna kendaraan roda 4 sedikit kesulitan, tetapi pengguna kendaraan roda 2 maupun roda 4 bisa masuk ke lokasi tersebut.”⁶¹

Ibu Imamatul Hasanah juga menambahkan, sebagai berikut:

“Mungkin juga Akses jalan yang sedikit rusak dan memasuki gang-gang yang membuat sedikit kesulitan bagi masyarakat.”⁶²

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa keadaan jalan yang masuk gang-gang kecil dan keadaan jalan yang rusak sedikit membuat kesulitan untuk pengguna kendaraan roda 4 menuju Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera.

d) Promosi

Seringkali dijumpai adanya pemaksaan dalam promosi. Bisa jadi dari karyawan yang melakukan promosi yang terus mengejar konsumen supaya mau bergabung. Hal ini sebagaimana disampaikan oleh Bapak Atiqullah selaku pengawas Manajemen Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, sebagai berikut:

*“Terkadang yang menghambat promosi itu terlalu memaksakan kepada masyarakat yang tidak mau. Jika masyarakat tidak mau, kita hormati karena kita juga menawarkan kepada masyarakat yang memang sedang membutuhkan.”*⁶³

⁶¹ Hasil wawancara dengan Atiqullah selaku Pengawas Manajemen KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

⁶² Hasil wawancara dengan Imamatul Hasanah selaku Admin KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

⁶³ Hasil wawancara dengan Atiqullah selaku Pengawas Manajemen KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

Ibu Imamatul Hasanah juga menambahkan, sebagai berikut:

“Ketika membuat promosi di media sosial, terkadang pesan yang terkandung dalam isi tulisan tersebut tidak sampai kepada masyarakat dan masyarakat tidak paham dengan produknya.”⁶⁴

Dari hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa faktor penghambat dari pemasaran dibidangan promosi yaitu cara penyampaian yang kurang tepat membuat masyarakat kurang tertarik dan juga pada saat mempromosikan di media sosial kurang menarik minat masyarakat.

C. Temuan Penelitian

Berdasarkan hasil temuan di lapangan baik itu dari hasil observasi maupun wawancara, peneliti menemukan temuan dilapangan sebagai berikut:

1. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah Di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Larangan Badung Pamekasan.

a) Berikut strategi Pemasaran produk pembiayaan murabahah di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera dengan menggunakan strategi (STP) *Segmentation, Targeting, Positioning*.

1) **Segmentation**, strategi pemasaran produk pembiayaan murabahah di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera dengan melakukan *segmentation* dilihat dari segmentasi geografisnya, segmentasi demografisnya dan segmentasi psikografis ataupun segmentasi perilakunya.

⁶⁴ Hasil wawancara dengan Imamatul Hasanah selaku Admin KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera, 12 Juni 2023

- 2) **Targeting**, strategi pemasaran produk pembiayaan murabahah di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera dengan melakukan target pasar terhadap anggota yang memiliki loyalitas tinggi terhadap lembaga dan juga memiliki karakter, kebutuhan yang sesuai dengan yang ada di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera.
 - 3) **Positioning**, strategi pemasaran produk pembiayaan murabahah di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera dengan membangun kepercayaan dan memberikan kepuasan terhadap produk pembiayaan murabahah dan mengikuti persyaratan yang ada sehingga proses pencairan segera terealisasi.
- b) Strategi pemasaran yang digunakan Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera yaitu menggunakan bauran pemasaran 4P yang juga merupakan bagian penting. Karena dirasa cukup berkesinambungan dengan strategi pemasaran STP untuk memaksimalkan pasar sasaran dan persepsi produk atau nilai produk dalam masyarakat sebagai berikut:
- 1) **Produk**, dari segi produk yang ditawarkan adalah produk pembiayaan murabahah produk yang diperuntukkan untuk masyarakat yang ingin memulai dan melakukan suatu usaha bisnis.
 - 2) **Harga**, Dari segi harga yang ditawarkan ialah anggota harus membayar simpanan pokok Rp. 50.000,00 dan simpanan wajib Rp. 10.000,00 serta nanti membayar angsuran sebesar biaya yang ditetapkan dalam akad.
 - 3) **Tempat**, dari segi tempat yang lumayan strategis yaitu dekat dengan pemukiman masyarakat di area sekolah, pasar, ataupun juga SPBU

sehingga memudahkan anggota dalam melakukan transaksi dengan pihak KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera.

- 4) **Promosi**, dari segi promosi yang dilakukan pihak KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Pamekasan dilakukan dengan membagikan brosur kepada masyarakat dan menjelaskan terkait kelebihan dan kemudahan jika menggunakan produk pembiayaan murabahah. Promosi juga melalui media sosial dan dari mulut ke mulut.

2. Faktor Pendukung dan Penghambat Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah Di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Larangan Badung Pamekasan.

a. Faktor Pendukung

- 1) **Pada strategi pemasaran (STP) *Segmentation, Targeting, Positioning.***
 - a) Dari segi strategi *segmentation* Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera sudah jelas, terarah dan sesuai dengan prosedur yang berlaku.
 - b) Dari segi *targeting* Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera sudah menargetkan kepada masyarakat dengan cara turun langsung menawarkan produknya dan mencari masyarakat yang memiliki loyalitas tinggi.
 - c) Dari segi *positioning* Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera sudah memberikan tingkah laku yang baik dan juga menawarkan produk yang memiliki keunggulan cepat dalam prosesnya.

2) Pada strategi pemasaran 4P Produk, Harga, Tempat dan Promosi.

- a) Dari segi produk faktor pendukung yang di hadapi KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera yaitu strategi produk ini ialah pencairan yang cepat karena persyaratan tidak terlalu susah dan prosesnya cukup cepat.
- b) Dari segi harga faktor pendukungnya untuk harga pada produk pembiayaan murabahah harga pendaftaran cukup terjangkau yaitu anggota hanya diwajibkan membayar tabungan awal sebesar Rp.50.000,00 dan simpanan wajib Rp.10.000,00. Untuk biaya angsuran bisa dirembukkan kembali dengan lembaga karena tergantung besarnya nominal yang kita butuhkan.
- c) Dari segi tempat faktor pendukung mudah dijangkau masyarakat sekitar KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera karena dekat dengan pemukiman warga, sekolah.
- d) Dari segi promosi sudah cukup baik yaitu memanfaatkan media sosial yang ada dan dari mulut ke mulut menawarkan produknya langsung kepada masyarakat.

b. Faktor Penghambat

1) Pada strategi (STP) *Segmentation, Targeting, Positioning.*

- a) Khususnya karyawan tentu membutuhkan waktu untuk memaksimalkan kinerjanya dengan memperhatikan kembali *segmentationnya*.

- b) Karyawan harus lebih aktif dan semangat lagi supaya Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera berjalan dengan baik dan lancar sesuai *targeting*.
- c) Harus bisa berkomunikasi dengan baik kepada masyarakat supaya masyarakat tertarik dengan Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera.

2) Pada strategi pemasaran 4P Produk, Harga, Tempat dan Promosi.

- a. Jangkauan pasar yang sangat luas membuat produk pembiayaan murabahah yang ada di produk yang ada di Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera tidak dapat dinikmati oleh masyarakat luas.
- b. Keterlambatan membayar angsuran sehingga terjadi kredit macet dan juga Adanya lembaga lain yang memainkan harga yang berdampak pada lembaga ini.
- c. Keadaan jalan yang sedikit rusak dan memasuki gang-gang menuju Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera menyebabkan penghambat pada strategi tempat.
- d. Penyampain yang kurang tepat terkadang menyebabkan masyarakat tidak paham dengan produk yang dijelaskan.

D. Pembahasan

1. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah Di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Larangan Badung Pamekasan.

Setiap perusahaan dalam menjalankan aktivitas usahanya selalu menyusun rencana kegiatan yang akan dilakukannya dalam rangka pencapaian tujuan usaha yang diharapkan. Rencana yang disusun memberi arah terhadap kegiatan yang akan dijalankan untuk pencapaian tujuan. Rencana kegiatan perusahaan yang menyeluruh harus didukung dengan rencana pelaksanaan yang lebih rinci dalam bidang-bidang kegiatan yang terdapat dalam perusahaan tersebut.

Strategi pemasaran adalah rencana dan taktik tertentu untuk mencapai penjualan baik berupa barang atau jasa yang akan dilakukan oleh perusahaan untuk mencapai tujuan karena potensi memasarkan suatu barang untuk menjual terbatas pada jumlah orang yang mengetahui hal tersebut.⁶⁵ Strategi diperlukan tidak hanya untuk memperoleh proses sosial dan manajerial yang mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai dengan satu dengan yang lain.⁶⁶ Strategi yang dilakukan KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera ada 2 yaitu strategi STP (Segmentation, Targeting, Positioning) dan 4P (Produk, Harga, Tempat, Promosi).

a) Berikut pembahasan hasil temuan strategi pemasaran STP *Segmentasi*,

Targeting, Positioning, yaitu:

1) *Segmentation*

⁶⁵ Marissa Grace Haque-Fawzi, Dkk, *Strategi Pemasaran Konsep Teori dan Implementasi* (Banten: Pascal Books 2022),9

⁶⁶ Setyo Soedrajat, *Manajemen Pemasaran Jasa Bank*, (Jakarta: Ikral Mandiri Abadi, 1994), 17

Segmentasi pasar merupakan kegiatan membagi pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda dan pelanggan juga mempunyai kebutuhan dan keinginan yang berbeda pula. Dengan melakukan segmentasi pasar perusahaan dapat memfokuskan diri untuk menciptakan produk yang lebih spesifik sehingga bisa menciptakan produk yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Banyaknya produk dengan berbagai macam jenis yang membuat suatu perusahaan perlu menentukan segmentasi pasar yang tepat bagi setiap produknya.

Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera melakukan strategi pemasaran produk pembiayaan murabahah dengan menggunakan *segmentation* dilihat dari segmentasi geografis seperti difokuskan kepada usaha UMKM dan wilayah pasar terdekat, segmentasi demografis seperti difokuskan kepada calon anggota yang sudah berusia 17 Tahun atau yang sudah mempunyai KTP, segmentasi psikografis seperti melihat karakter, gaya hidup yang dianggap baik dan juga segmentasi perilaku yang mana dilihat dari masyarakat berdasarkan tingkah lakunya dan loyalitasnya terhadap produk KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Pamekasan.

2) *Targeting*

Setelah melakukan segmentasi pasar dan perusahaan telah mengidentifikasi peluang segmentasi pasar, selanjutnya adalah mengevaluasi beragam segmentasi tersebut yang harus diikuti oleh penilaian terhadap kemampuan perusahaan yang berupa modal,

teknologi, sumber daya manusia dan juga tidak kalah penting untuk memastikan kesesuaian target market dan untuk memutuskan segmen mana yang menjadi target market yang akan di tuju oleh perusahaan. *Targeting* merupakan proses pengevaluasian daya tarik segmentasi pasar yang dihasilkan melalui segmentasi pasar.

Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera melakukan strategi pemasaran produk pembiayaan murabahah di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera dengan melakukan target pasar terhadap anggota yang memiliki loyalitas tinggi terhadap lembaga dan juga memiliki karakter, kebutuhan yang sesuai dengan yang ada di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera. Dalam Strategi Target pasar untuk menentukan calon anggota yaitu pihak KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera melakukan pengevaluasian dari beberapa segmen pasar yang sebelumnya telah dilakukan seperti menyesuaikan dengan kemampuan, karakter atau kebutuhan pada anggota itu sendiri.

3) *Positioning*

Setelah mengevaluasi segmen pasar dan memilih salah satu atau diantaranya untuk dijadikan pasar sasaran, Yang dimaksud dengan *positioning* adalah cara produk, merek atau organisasi perusahaan dipersepsikan secara relatif maka perusahaan harus menentukan posisi yang ingin diwujudkan. Artinya *positioning* merupakan upaya atau tindakan untuk merancang penawaran dan membentuk citra sebuah

produk yang muncul kaitannya dengan produk lain dipasar atau diposisikan terhadap merek pesaing dalam persepsi konsumen.

Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera melakukan strategi pemasaran produk pembiayaan murabahah di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera dengan membangun kepercayaan dan memberikan kepuasan terhadap produk pembiayaan murabahah dan mengikuti persyaratan yang ada. Dalam hal ini anggota langsung memiliki buku tabungan dan langsung pencairan sekaligus juga dapat menyimpan uang. Lembaga juga memberikan pelayanan penarikan ke rumah-rumah dan ke pasar-pasar yang dekat dengan perusahaan. Hal ini dilakukan untuk membangun hubungan baik dengan anggota sekaligus menjadi ajang silaturahmi terhadap anggota.

b) Berikut pembahasan hasil temuan strategi pemasaran 4P Produk, Harga, Tempat dan Promosi.

1) **Produk (*Product*)**

Produk merupakan sesuatu yang dapat ditawarkan kedalam pasar untuk dimiliki, di pakai dan di konsumsi sehingga dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan. Produk merupakan keseluruhan konsep objek yang memberikan sejumlah nilai kepada konsumen. Yang perlu diperhatikan dalam produk adalah konsumen tidak hanya membeli fisik dari produk itu saja tetapi membeli manfaat dan nilai dari produk tersebut dan orang akan membeli suatu produk yang mempunyai keistimewaan.

Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera menawarkan produk pembiayaan murabahah. Produk yang diperuntukkan untuk masyarakat yang ingin memulai dan melakukan suatu usaha bisnis. Produk pembiayaan murabahah dipermudah untuk memperoleh modal usaha sesuai dengan produk-produk yang di tawarkan dan memasarkan produk yang sesuai prosedur pengajuan pembiayaan murabahah sehingga anggota yang memperoleh pinjaman modal segera terealisasikan.

2) **Harga (*Price*)**

Strategi penentuan harga sangat signifikan dalam pemberian nilai kepada konsumen dan mempengaruhi citra produk, serta keputusan konsumen untuk membeli. Penetapan harga pada dasarnya memang sepenuhnya ditentukan penjual. Aturan penetapan harga tersebut yaitu: Seorang penjual dilarang menjual pada harga yang lebih tinggi daripada biaya input dan margin keuntungan. Penjual tidak diperbolehkan

menetapkan harga yang berbeda kepada dua orang pembeli atau lebih atas barang yang sama. Perlakuan semacam ini sama dengan riba.

Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera memberikan harga produk pembiayaan murabahah yang sudah relative terjangkau. Pembiayaan dan pendanaan anggota hanya diwajibkan membuka rekening biaya simpanan wajib Rp. 50.000,00 dan membayar angsuran Rp. 10.000,00 sesuai dengan pinjaman modal serta memenuhi syarat-syarat menjadi anggota pembiayaan dan menurut anggota nominal yang awal yang diberikan oleh lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera cukup terjangkau.

3) Tempat (*Place*)

Dalam menentukan lokasi atau tempat perusahaan harus mengutamakan tempat-tempat yang sesuai dengan target market, sehingga dapat efektif dan efisien. Lokasi bisnis yang tepat diharapkan dapat memenuhi harapan pengusaha untuk menarik konsumen dalam rangka mendapatkan keuntungan dan sebaliknya apabila terdapat kesalahan dalam pemilihan lokasi akan menghambat kinerja bisnis dan secara otomatis keuntungan maksimal tidak akan dapat dirasakan oleh pengusaha tersebut.

Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera mempunyai lokasi yang cukup strategis dilihat dari segi tempat dekat dengan pemukiman masyarakat di area sekolah, pasar, ataupun juga SPBU sehingga memudahkan anggota dalam melakukan transaksi dengan pihak KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera. Dengan lokasi yang sangat

strategis ini memudahkan pihak KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera untuk mensosialisasikan dan memasarkan produk-produknya sehingga masyarakat dengan mudah dapat mengetahui keberadaan KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera di Desa Larangan Badung, Kecamatan Palengaan, Kabupaten Pamekasan.

4) **Promosi** (*Promotion*)

Salah satu tujuan promosi adalah mendapatkan pelanggan ataupun konsumen dari produk yang ditawarkan. Promosi ini juga bertujuan untuk memberikan informasi terkait produk, menjangkau konsumen lebih luas, mendatangkan pembeli, dan membangun brand. Mempromosikan produk merupakan sesuatu yang sangat penting, baik barang atau jasa dengan sistem periklanan. Promosi juga merupakan sarana dan prasarana yang paling ampuh untuk menarik minat dan mempertahankan anggotanya. Dengan tujuan menginformasikan jenis produk-produk yang ditawarkan dan berusaha menarik para calon anggota yang baru.

Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera melakukan promosi dengan cara membagikan brosur kepada masyarakat dan juga dengan cara mendatangi langsung ke rumah calon anggota untuk memberikan penjelasan terkait produk secara rinci serta menjelaskan terkait kelebihan dan kemudahan jika menggunakan produk pembiayaan murabahah. Promosi juga melalui media sosial *seperti web//http, facebook, instagram, whatsapp, brosur* dan dari mulut ke mulut.

2. Faktor Pendukung dan Penghambat Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah Di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Larangan Badung Pamekasan.

Setiap kegiatan usaha pasti ada faktor pendukung dan penghambat tidak terkecuali juga pada kegiatan yang berkaitan dengan produk dan jasa. Faktor pendukung aktivitas pemasaran tersebut bisa bermacam macam diantaranya yang mendukung dalam aktivitas pemasaran di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Pamekasan.

a. Pada strategi (STP) *Segmentation, Targeting, Positioning.*

1) *Segmentation.*

Faktor pendukung strategi pemasaran produk pembiayaan murabahah di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera dengan melakukan *segmentation* dilihat dari segmentasi geografisnya, segmentasi demografisnya dan segmentasi psikografis ataupun segmentasi perilakunya serta sudah jelas, terarah dan sesuai dengan prosedur yang berlaku.

Faktor penghambat yaitu khususnya karyawan tentu membutuhkan waktu untuk memaksimalkan kinerjanya dengan memperhatikan kembali *segmentationnya*.

2) *Targeting.*

Faktor pendukung strategi pemasaran produk pembiayaan murabahah di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera dengan melakukan *targeting* terhadap anggota yang memiliki loyalitas tinggi

terhadap lembaga dan juga memiliki karakter, kebutuhan yang sesuai dengan yang ada di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera.

Faktor penghambatnya yaitu karyawan harus lebih aktif dan semangat lagi supaya Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera berjalan dengan baik dan lancar sesuai *targeting*.

3) *Positioning*.

Faktor pendukung strategi pemasaran produk pembiayaan murabahah di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera dengan membangun kepercayaan dan memberikan kepuasan terhadap produk pembiayaan murabahah dan mengikuti persyaratan yang ada sehingga proses pencairan segera terealisasi.

Faktor penghambat yaitu harus bisa berkomunikasi dengan baik kepada masyarakat supaya masyarakat tertarik dengan Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera.

b. Pada strategi pemasaran 4P Produk, Harga, Tempat dan Promosi.

1) **Produk (*Product*)**

Harapan dari Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera dapat memberikan pembiayaan murabahah yang bisa mempermudah mengenai persoalan modal kepada masyarakat. Faktor pendukung juga yang di hadapi KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera yaitu kelancaran membayar angsuran setiap orang yang mengambil produk KSPPS Darul Hikmah Pamekasan.

Faktor penghambat yaitu kurang fahamnya masyarakat terkait produk yang di tawarkan, bisa dikarenakan karena kurangnya informasi yang jelas ataupun tingginya nominal yang diberikan.

2) Harga (*Price*)

Harapan dari Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera dapat memberikan pembiayaan murabahah yang harganya relative terjangkau, yang tidak memberatkan masyarakat saat mengalami kesusahan modal usahan. Anggota hanya diwajibkan membayar tabungan awal sebesar Rp.50.000,00 dan simpanan wajib Rp.10.000,00.

Faktor penghambat yaitu keterlambatan pembayaran angsuran atau kredit macet dan juga besaran angsuran diawal dan setiap bulannya yang mungkin sebagian masyarakat mendeskripsikan terlalu tinggi. Oleh karena itu harus bisa memperhitungkan kembali masalah harga agar lembaga dan masyarakat sama-sama nyaman.

3) Tempat (*Place*)

Harapan dari Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera dapat memberikan pembiayaan murabahah yang memiliki lokasi yang cukup strategis dilihat dari segi tempat dekat dengan pemukiman masyarakat di area sekolah, pasar, ataupun juga SPBU sehingga memudahkan anggota dalam melakukan transaksi dengan pihak KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera. Dengan lokasi yang sangat strategis ini memudahkan pihak KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera untuk mensosialisasikan dan memasarkan produk-

produknya sehingga masyarakat dengan mudah dapat mengetahui keberadaan KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera di Desa Larangan Badung, Kecamatan Palengaan, Kabupaten Pamekasan.

Faktor penghambat yaitu keadaan jalan yang sedikit rusak dan memasuki gang-gang kecil sehingga Keadaan jalan yang sedikit rusak dan memasuki gang-gang menuju Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera menyebabkan penghambat pada strategi tempat.

4) Promosi (*Promotion*)

Lembaga KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera melakukan promosi dengan cara membagikan brosur kepada masyarakat dan juga dengan cara mendatangi langsung ke rumah calon anggota untuk memberikan penjelasan terkait produk secara rinci serta menjelaskan terkait kelebihan dan kemudahan jika menggunakan produk pembiayaan murabahah. Promosi juga melalui media sosial *seperti web//http, facebook, instagram, whatsapp, brosur* dan dari mulut ke mulut.

Faktor penghambat yaitu penyampain yang kurang tepat terkadang menyebabkan masyarakat tidak paham dengan produk yang dijelaskan sehingga masyarakat tidak jadi menjadi mengambil pembiayaan murabahah yang ada di KSPPS Darul Hikmah Mitra Sejahtera Pamekasan