

ABSTRAK

Holit Farizi, 2023, Analisis Strategi Pemasaran Pembiayaan LASISMA Dalam Meningkatkan Minat Anggota di KSPPS BMT NU Jawa Timur Cabang Galis Pamekasan, Program Studi Perbankan Syariah (PBS), Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Madura, Pembimbing: Wasilatur Rohmaniyah, M.A.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Pembiayaan, LASISMA, Minat Anggota

BMT NU Jawa Timur Cabang Galis Pamekasan merupakan lembaga keuangan syariah yang bertugas untuk menghimpun dana dan menyalurkan dana, menyalurkan dana. Berbagai produk di BMT yang banyak diminati oleh masyarakat yaitu produk pembiayaan LASISMA dimana produk tersebut tidak menggunakan jaminan sehingga banyak masyarakat yang menengah ke bawah lebih dominan kepada produk pembiayaan LASISMA dan dapat membantu masyarakat untuk kegiatan usaha dengan skala aktivitas yang tidak terlalu besar.

Berdasarkan hal tersebut, maka ada dua permasalahan yang menjadi fokus utama dalam penelitian ini, yaitu: *pertama*, Bagaimana strategi pemasaran pembiayaan LASISMA dalam meningkatkan minat anggota di BMT NU Jawa timur Cabang Galis Pamekasan; *kedua*, Bagaimana efektivitas strategi pemasaran pembiayaan LASISMA dalam meningkatkan minat anggota di BMT NU Jawa timur Cabang Galis Pamekasan.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan metode deskriptif yaitu dengan melakukan penelitian langsung di lapangan, melakukan wawancara dan observasi secara mendalam, serta menggambarkan dan menyajikan fakta yang ada di lapangan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: *pertama*, pihak BMT NU Jawa Timur Cabang Galis dalam memasarkan produk pembiayaan khususnya pada pembiayaan LASISMA menerapkan bauran pemasaran yaitu 7P, yaitu produk, harga, promosi, tempat, orang, proses, dan bukti fisik. *Kedua*, Strategi yang paling efektif Di BMT NU Cabang Galis yaitu melaksanakan kunjungan langsung ke rumah-rumah atau usaha nasabah. Karena melalui kunjungan langsung ke lapangan akan membuat masyarakat mempunyai informasi yang lebih jelas tentang produk pembiayaan LASISMA yang berbasis jamaah ini. Efektifitas pemasaran produk LASISMA tersebut dapat dilihat melalui data peningkatan anggota pembiayaan produk LASISMA. Berdasarkan data nasabah pembiayaan LASISMA di BMT NU Cabang Galis sejak tahun 2021-2023, terdapat 71 kelompok dengan 356 anggota pada tahun 2021. Pada tahun 2022, terjadi peningkatan menjadi 105 kelompok dengan 534 anggota. Sampai saat ini, sudah ada 138 kelompok dengan 689 anggota yang sudah menjadi nasabah pembiayaan LASISMA di BMT NU Cabang Galis.