

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. Profil KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan

a. Sejarah Berdirinya KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan

Berdirinya KSPPS BMT NU Jawa Timur berangkat dari sebuah keprihatinan terhadap kondisi masyarakat sumenep karena semakin merajalelanya praktek rentenir yang nyata mencekik usaha masyarakat. Hal inilah yang membuat pengurus MWC NU prihatin, sehingga pada tahun 2003 pengurus MWC NU memberi tugas kepada lembaga perekonomian yang saat itu bertindak sebagai ketua lembaga perekonomian adalah bapak Masyudi untuk melakukan aksi nyata dalam membantu perekonomian masyarakat. Berangkat dari kesepakatan bersama, akhirnya lembaga perekonomian merencanakan program penguatan perekonomian rakyat untuk mensejahterkan masyarakat yang *Mardhatillah*.¹

Tahun 2004 awal berdirinya BMT NU berangkat dari keprihatinan pengurus MWC NU Gapura atas kondisi masyarakat Sumemep pada umumnya dan masyarakat Gapura khususnya atas praktek rentenir yang semakin merajalela, mencekik usaha masyarakat sehingga sulit berkembang karena bunga yang dibebankan terlalu besar yaitu sebesar 50% perbulan. Diawal berdirinya BMT NU, para pengurus banyak sekali mengalami hambatan utamanya dalam usaha meyakinkan seluruh pendiri BMT NU, dari 36 anggota hanya 22 orang yang

¹ <https://bmtnujatim.com/> Diakses Tanggal 27 Maret 2023 Pukul 22.19 WIB

bersedia membayar simpanan anggota, sehingga hanya terkumpul modal sebesar Rp. 400.000.- (Empat Ratus Ribu Rupiah) waktu itu, namun dengan tekad kuat dari para pengurus, di akhir tahun 2006 terlihat perkembangan BMT NU yang sangat signifikan. Seiring dengan perkembangan BMT NU yang semakin pesat, pengurus kemudian melengkapi legal formalnya, sehingga pada tanggal 4 Mei 2007 secara resmi BMT NU terdaftar sebagai sebuah koperasi yang diakui oleh pemerintah dengan akte notaris Nomor.10 Badan Hukum: 1884/11/BH/XVI.26/435.133/2007, TDP: 132125200588, dan NPWP: 02559962.4-608.000 dengan nama Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Baitul Maal wat Tamwil Nuansa Umat yang di Singkat BMT NU.²

Seiring berjalannya waktu BMT NU mulai mendirikan Cabang diberbagai tempat, salah satunya di Desa Ponteh, yang diberi nama KSPPS BMT NU Cabang Galis yang didirikan pada tanggal 31 Mei 2015 dan resmi mulai beroperasi pada tanggal 02 juni 2015, dengan alamat kantor di Jalan Raya Ponteh Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan Kode Pos 69382, HP.085231908248, dengan jumlah anggota yang menjadi karyawan hanya 5 orang yaitu terdiri dari kepala cabang, administrasi (keuangan dan admin umum), pembiayaan, tabungan dan teller.³

² Administrator, Sejarah BMT NU Jawa Timur”, BMT NU Jawa Timur, Diakses Dari <https://Bmtnujatim.Com>, Pada Tanggal 27 Maret 2023, Pukul 22.30 WIB

³ Imam Maulidi, Kepala Cabang BMT NU Jawa Timur Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (27 Maret 2023)

b. Visi Misi, Legalitas KSPPS BMT NU Jawa Timur, Budaya Kerja, Prinsip Kerja dan Motto KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan

1) Visi

Terwujudnya BMT NU yang Jujur, Amanah, dan Profesional sehingga Anggun dalam layanan, Unggul dalam kinerja menuju terbentuknya 100 kantor cabang pada tahun 2026 untuk kemandirian dan kesejahteraan anggota.

2) Misi

- a) Memberikan layanan prima, bina usaha dan solusi kepada anggota sebagai pilihan utama.
- b) Menerapkan dan mengembangkan nilai-nilai syariah secara murni dan konsekuensinya sehingga menjadi acuan tata kelola usaha yang professional dan amanah.
- c) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan menjuberdirinya 100 kantor cabang pada tahun 2026.
- d) Mengutamakan penghimpunan dana atas dasar ta'awun baik dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM baik secara perseorangan maupun berbasis jamaah.
- e) Mewujudkan penghimpunan dan penyaluran zakat, infaq, shodaqoh, dan wakaf.
- f) Menyiapkan dan mengembangkan SDI yang berkualitas, professional, dan memiliki integritas tinggi.
- g) Mengembangkan budaya dan lingkungan kerja yang ramah dan

sehat sertamanagement yang sesuai dengan prinsip kehati-hatian.

- h) Menciptakan kondisi terbaik bagi SDI sebagai tempat kebanggaan dalam mengabdikan tanpa batas dan melayani dengan ikhlas sebagai perwujudan ibadah.

3) Legalitas KSPPS BMT NU Jawa Timur

Tanggal Berdiri : 4 Mei 2007

Badan Hukum : 188.4/11/BH/XVI.26/435.113/2007TDP
132125200588

SIUP : 503/6731/SIUP-K/435.114/2007

NPWP : 02.599.962.4-608.000

Alamat : Jalan Raya Gapura- Desa Gapura Tengah Kec.
GapuraKab.Sumenep Kode pos 69472

Telp/Fax : 0328 661654

Email : bmt_gapura@yahoo.co.id

Website : www.bmtnujatim.com⁴

4) Budaya Kerja

- a) Siddiq (Menjaga martabat dan integritas)
- b) Amanah (Terpercaya dengan penuh tanggung jawab)
- c) Fathonah (Professional dalam bekerja)
- d) Tabligh (Bekerja dengan penuh keterbukaan)
- e) Istiqomah (Konsisten menuju kesuksesan)

5) Prinsip Kerja

- a) Jujur (Mengedepankan kejujuran dan kebenaran dalam bersikap,

⁴ Zainal Abidin, Manajer BMT NU Jawa Timur, *Wawancara Langsung* (29 Maret 2023)

- bekerja, danbertingkah laku)
- b) Giat (Menedepankan tugas dan tanggung jawab diatas kepentingan pribadi serta bekerja sepenuh hati dan waktu)
 - c) Ikhlas (Menedepankan nilai-nilai ibadah kepentingan umat dan tanpa pamrihdalam bekerja dan berjuang)

6) Motto

Adanya motto yang dibangun oleh KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan dapat memberikan semangat bagi anggota. Adapun 61 motto KSPPS BMT Nuansa Umat ialah: “Menebar Manfaat Berbagi Keuntungan”.

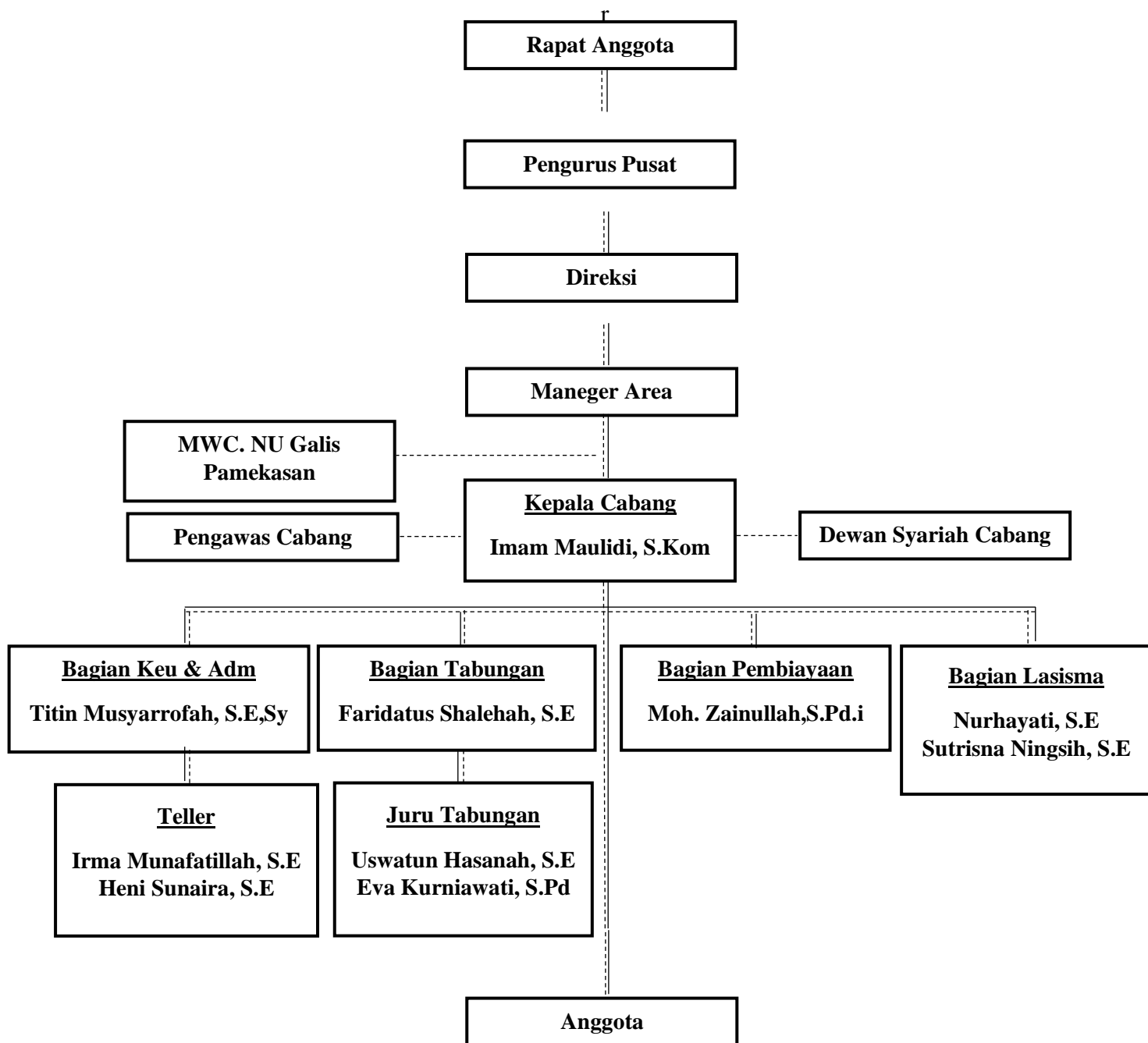
7) Struktur Organisasi BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan

Struktur organisasi adalah suatu sistem yang digunakan untuk mendefinisikan suatu hirarki dalam sebuah organisasi dapat beroperasi, dan membantu organisasi tersebut dalam mencapai tujuan yang di tetapkan di masa depan.⁵

⁵ Literasi, Di Akses Dari <https://www.gamedia.com>. Pada Tanggal 27 Marer 2023, Pukul 22.43 WIB.

Gambar 4.1

Struktur Organisasi KSPPS BMT NU Cabang Galis Pamekasan



Keterangan :
Garis Instruksi : _____
Garis Koordinasi : - - - - -

8) SOP Produk KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan

Terdapat beberapa jenis produk yang ditawarkan oleh KSPPS

BMT Nuansa Umat Cabang Galis Pamekasan,⁶ diantaranya:

a) Produk Tabungan

- (1) Simpanan Anggota (SIAGA)
- (2) Simpanan Pendidikan Fathonah (SIDIK FATHONAH)
- (3) Simpanan Berjangka Wadi'ah Berhadiah (SAJADAH)
- (4) Simpanan Berjangka Mudharabah (SIBERKAH)
- (5) Simpanan Haji dan Umroh (SAHARA)
- (6) Simpanan Lebaran (SABAR)
- (7) Tabungan Mudharabah (TABAH)
- (8) Tabungan Ukhrawi (TARAWI)

b) Produk Pembiayaan

- (1) Al-Qardlul Hasan (Pembiayaan dengan jasa seikhlasnya)
- (2) Murabahah (Jual Beli)
- (3) Jual Beli (Bai' tsamanil Ajil)
- (4) Mudharabah (Bagi Hasil)
- (5) Musyarakah (Penyertaan)
- (6) Rahn/Gadai

⁶Brosur Produk Tabungan Pembiayaan Murni Pola Syariah KSPPS BMT Nuansa Umat Cabang GalisPamekasan

- (7) Layanan Berbasis Jamaah/Pembiayaan tanpa jaminan
- (8) Pembiayaan Hidup Sehati

c) Produk Jasa

- (1) Transfer/kiriman uang antar bank dalam dan luar negeri
- (2) Pendaftaran haji dan umrah
- (3) Pembayaran tagihan PLN, BPJS, Telephone, Pulsa, Dll.
- (4) Pembayaran biaya pendidikan Perguruan Tinggi⁷

2. Strategi pemasaran produk pembiayaan LASISMA yang digunakan di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis Pamekasan

Berdasarkan data yang didapatkan peneliti di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis Pamekasan, strategi yang digunakan dalam produk pembiayaan LASISMA adalah bauran pemasaran 7P. Pihak BMT NU Jawa Timur Cabang Galis Pamekasan mempunyai hal yang menarik jika dibandingkan dengan lembaga-lembaga keuangan yang lainnya. Hal tersebut sesuai dengan hasil wawancara peneliti bersama bapak Imam Maulidi selaku Ketua Cabang di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis Pamekasan.

“Kalau dilihat dari sisi produk, BMT NU disini dalam segi produk pembiayaan syariah mempunyai produk yang berupa Al-Qardul Hasan, Murabahah dan Ba’i Bitsamanil Ajil, Mudharabah dan Musyarakah, Rahn/Gadai, Pembiayaan Tanpa Jaminan, Pembiayaan Sehidup Sehati. Sebenarnya sama sih produknya dengan BMT di Cabang Lain”.⁸

Bapak Imam Maulidi juga menambahkan:

“Sebenarnya ada strategi khusus agar nasabah atau calon anggota itu tertarik untuk bergabung bersama BMT NU, seperti produk Pembiayaan tanpa jaminan LASISMA ini. Jadi begini dek konsepnya, kalau misalnya ada yang tertarik dengan pinjaman pembiayaan ini, jadi orang itu secara otomatis

⁷ Imam Maulidi, Kepala Cabang BMT NU Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

langsung menjadi anggota. Caranya itu dengan membentuk sebuah kelompok minimal lima orang dan paling banyaknya itu 20 orang. Juga rumah mereka itu jaraknya harus dekat dan pinjaman pertama maksimal Rp.10.000.00,- perkelompok dengan pengajuan pertama maksimal Rp. 2.000.00,- biasanya pakai akad al-qardul hasan menjadikan orang yang ingin bergabung dengan produk pembiayaan LASISMA memberikan pembiayaan dengan jasa seikhlasnya dengan jangka waktu maksimal 36 bulan. Biasanya produk pembiayaan ini paling banyak yang tertarik dek, soalnya banyak dari warga sekitar sini yang sudah pakai produk itu. Terus ada juga yang sudah kami ajak untuk bersosialisasi. Nah, kebanyakan yang tertarik sama produk itu biasanya orang kalangan ekonomi yang rendah. Dari sosialisasi itu, sebenarnya mereka banyak yang sadar kalau perekonomian itu sangat penting dan dapat membantu mereka. Jadi mereka yang tertarik dengan ajakan kami itu maka mereka langsung berbondong-bondong ikut berpartisipasi untuk bergabung dengan pembiayaan di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis Pamekasan”.⁹

Selanjutnya, peneliti mewawancarai pihak BMT NU Jawa Timur Cabang Galis bagian pembiayaan yaitu Bapak Moh. Zainullah, hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

“Produk LASISMA Di BMT NU sini ada aturannya mas. Kalau pinjaman untuk tahap pertama yaitu Rp.2.000.000,- untuk tahap kedua nasabah dapat melebihi ketentuan pembiayaan pada tahap pertama, tapi sebenarnya tergantung angsurannya mas. Kalau angsurannya itu bagus, jadi pihak BMT bisa memberikan lebih untuk dana pinjaman itu. Uniknya di LASISMA itu kalau ada nasabah yang mau bayar angsuran, pihak BMT juga menawarkan untuk menabung. Jika sudah bisa bayar angsuran tiap minggunya, terus masih dapat nabung perminngggunya gitu. Tapi LASISMA itu tergantung pertemuan, jadi bisa minjam atau bisa menabung, jadi komplit dapat dua-duanya gitu mas”.¹⁰

Berdasarkan data dari hasil wawancara diatas, dapat peneliti simpukan bahwa BMT NU Jawa Timur Cabang Galis Pamekasan melaksanakan strategi pembiayaan dari segi produk, yaitu dengan memperkenalkan produk pembiayaan LASISMA. Produk ini disosialisasikan kepada masyarakat karena produk ini memiliki keunikan dibandingkan produk lainnya. Di dalamnya terdapat jasa seikhlasnya atau

⁹ Imam Maulidi, Kepala Cabang BMT NU Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

¹⁰ Moh. Zainullah, Bagian Pembiayaan BMT NU Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

akad *al-qardul hasan* yang mampu menarik minat nasabah, karena kebanyakan masyarakat di sekitar BMT NU Jawa Timur Cabang Galis adalah masyarakat dengan penghasilan yang sangat rendah. Hal lain yang menarik dalam produk LASISMA tersebut, selain dapat meminjam, nasabah juga dapat menabung. Jadi pembiayaan pada produk ini sangat membantu dalam menjaga dan mensejahterakan perekonomian pada masyarakat tersebut. Hal di atas juga sepadan dengan yang disampaikan oleh Bapak Imam Maulidi selaku kepala cabang yaitu sebagai berikut:

“Ada batas peminjaman mas dalam produk pembiayaan LASISMA ini. Kalau pinjaman pada tahap pertama tidak boleh lebih Rp.10.000.00,- tapi itu tiap kelompok. Jadi mas kalau tiap orang mendapatkan Rp. 2.000.00,- dengan jangka waktu 36 bulan dengan jasa seikhlasnya, nasabah diberi kebebasan membayar berapapun itu. Kalau si nasabah tadi bayar angsurannya lancer, jadi nominal yang awal mulanya dibatasi Rp.2.000.00,- bisa naik menjadi Rp.3.000.00,- jadi ada tahapan-tahapannya mas”.¹¹

Berdasarkan hasil wawancara peneliti bersama Bapak Imam Maulidi dapat disimpulkan bahwa produk pembiayaan LASISMA mudah menarik masyarakat untuk berpartisipasi terhadap BMT NU, karena dari segi penagihan masyarakat bisa membayar berapa saja sesuai seikhlasnya. Dari paparan tersebut, strategi dalam pemasaran di BMT NU Jawa Timur Cabang Lenteng lumayan baik untuk mensejahterakan para anggotanya, sebagaimana hal itu termasuk tujuan dari berdirinya BMT NU Jawa Timur Cabang Galis Pamekasan.

Selanjutnya, jika dilihat dari segi promosi, Bapak Imam Maulidi mengungkapkan:

“Promosi memang berbeda dengan promosi yang diterapkan di lembaga-lembaga yang lain. Biasanya, kalau lembaga yang lain itu melakukan promosi pakai jalur iklan atau pakai banner yang dipajang, sedangkan kami Cuma sebar brosur aja mas dan menggunakan strategi *door to door* atau dari rumah kerumah, dan lebih resminya kita sebut silaturahmi, karena menurut kami maupun BMT NU silaturahmi sangat penting dan diutamakan, karena

¹¹ Imam Maulidi, Kepala Cabang BMT NU Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

dengan hal itu kami bisa lebih dekat dengan masyarakat dan pastinya akan lebih mudah menarik minat mereka untuk bergabung dengan BMT NU”.¹²

Untuk memperkuat hasil wawancara saya mewawancarai bagian Teller yaitu Irma Munafatillah:

“Iya mas, Selain itu di bmt sini juga Dalam segi promosi itu bisa dikatakan bekerja sama dengan cabang BMT NU Lainnya seperti cabang sampang, bangkalan dan lain-lainnya. Seperti dari mulut kemulut untuk saling mempromosikan produk yang ada di BMT NU”.¹³

Dari segi yang digunakan ialah bauran pemasaran yaitu 7P yang mana sudah dijelaskan diatas, dan BMT NU memiliki cara tersendiri untuk melakukan strategi guna mencapai target . karena strategi ini di BMT NU dirasa memiliki keunggulan tersendiri dari lembaga-lembaga yang ada di sekitar BMT NU tersebut. Strategi pembiayaan produk LASISMA yang digunakan adalah:

a. Kunjungan Langsung Kepada Anggota

Mengenai kunjungan langsung anggota, hal ini sebagaimana yang dijelaskan oleh bapak Imam Maulidi selaku kepala cabang BMT NU Jawa Timur Cabang Galis Pamekasan:

“Kita mengadakan kegiatan untuk kunjung langsung kepada anggota kita, soalnya kita punya anggota yang setiap harinya angsurannya itu harus kita jemput. Dan disitu kita kunjungan keanggota menggunakan brosur-brosur atau langsung kunjungahn *door to door* ke orang-orang untuk memasarkan langsun ke usernya, dan oleh karena itu juga kita bisa dengan mudah mendapatkan kepercayaan dari masyarakat lainnya, sehingga mudah menarik minat mereka terhadap BMT NU.”¹⁴

¹² Imam Maulidi, Kepala Cabang BMT NU Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

¹³ Irma Munafatillah, Teller BMT NU Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

¹⁴ Imam Maulidi, Kepala Cabang BMT NU Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

- b. Sosialisasi dengan masyarakat yang penduduknya berdekatan

Sebagaimana yang diungkapkan oleh bapak Imam Maulidi:

“Kita juga bersosialisasi kepada masyarakat yang penduduk rumahnya berdekatan contohnya seperti di prajjan tempat tinggal bak mas (peneliti) mayoritas disitu rumah nya saling berdekatan dan lumayan banyak warga disana bergabung menjadi anggota LASISMA, karena LASISMA itu kelompok jadi jika cari lokasi yang berpenduduk pecah-pecah atau berjauh-jauh itu tidak termasuk dalam kategori LASISMA, jadi diusahakan cari lokasi yang berpenduduk padat dan disitu kita langsung melakukan pemasaran dengan media brosur”.¹⁵

- c. Sosialisasi dengan Tokoh-Tokoh Agama atau Masyarakat

Sebagaimana yang diungkapkan oleh Bapak Moh. Zainullah selaku pembiayaan yang juga berperan sebagai marketing:

“Selain kita memasarkan dan mensosialisasikan pada masyarakat kita juga mengajak para tokoh masyarakat, seperti para kyai kan di sini mayoritas banyak dekat dengan pondok pesantren, jadi kepercayaan mereka itu penting bagi BMT NU ini, karena dengan hal itu kita juga akan lebih bisa untuk mengajak masyarakat biasa seperti itu.”¹⁶

- d. Menuntun Para UMKM

Sebagaimana yang dijelaskan oleh Bapak Moh. Zainullah:

“Kami ngajak itu juga mas, para pendiri UMKM-UMKM mas, soalnya biasanya pendiri UMKM itu punya jaringan yang luas, jadi dari situ kami berharap akan ada calon anggota yang percaya dan kami juga berharap dengan strategi ini berkembang dan juga berjalan dari teman dan lainnya.”¹⁷

Berdasarkan hasil wawancara di atas, peneliti menyimpulkan bahwa strategi promosi yang digunakan dirasa cukup baik, karena BMT NU lebih mengedepankan silaturahmi kepada para nasabah/anggota dengan cara mendatangi kerumahnya

¹⁵ Imam Maulidi, Kepala Cabang BMT NU Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

¹⁶ Moh. Zainullah, Bagian Pembiayaan BMT NU Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

¹⁷ Moh. Zainullah, Bagian Pembiayaan BMT NU Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

langsung dan bisa dikatakan *door to door*. Selain itu pihak BMT NU Cabang Galis bekerja sama dengan BMT lainnya, seperti cabang sampang, pamekasan, bangkalan dan lainnya untuk saling memperkenalkan keunggulan dari setiap cabang BMT NU Jawa Timur. Dan dari layanan jasa seperti antar jemput penagihan, dimana ini dirasa terkesan baik bagi para nasabah/anggota tanpa harus ke lembaga keuangan.

Bapak Moh. Zainullah menambahkan lagi:

“Persaingan itu memang pasti ada mas, perusahaan satu dengan perusahaan lain, pedagang satu dengan lainnya apalagi seperti lembaga keuangan, akan tetapi pihak BMT NU harus terus semangat dan giat untuk melakukan strategi semaksimal mungkin. Dan juga dari segi tempat disini ada tempat parkir yang luas membuat para anggota nyaman meletakkan kendaraannya, dan juga ruang tunggu yang luas dan juga nyaman”.¹⁸

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti, dari letak BMT bisa dibilang cukup memiliki daya saing yang cukup tinggi karena disekitar lokasi disana juga terdapat beberapa lembaga-lembaga keuangan yang berbasis syariah maupun non syariah seperti yang telah diungkapkan oleh Bapak Moh. Zainullah:

“Kalau masalah tempat seperti tadi yang sudah dijelaskan diatas mas, masyarakat sedikit banyaknya lebih memilih menjadi anggota disini, bukan hanya melakukan pembiayaan saja tetapi juga ada yang melakukan simpan pinjam. Dan bisa jadi karna BMT ini berbasis syariah dan NU, karena mayoritas masyarakat disini juga NU , dan bahkan masyarakat muhammadiyah pun juga ikut serta menjadi anggota di BMT NU ini”.¹⁹

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa dari segi tempat BMT NU memiliki tempat parkir yang cukup luas dan ruang tunggu yang cukup luas harum dan nyaman, dimana hal ini menjadikan keunggulan tersendiri bagi BMT NU, meski

¹⁸ Moh. Zainullah, Bagian Pembiayaan BMT NU Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

¹⁹ Moh. Zainullah, Bagian Pembiayaan BMT NU Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

dibilang banyak pesaing yang ada disekitar lokasi BMT NU tersebut, tapi sedikit banyak masyarakat disekitar bahkan yang agak jauh sekalipun, lebih banyak menjadi anggota di BMT NU. Bapak Moh. Zainullah menambahkan:

“Bisa jadi juga dari kepercayaan dan keyakinan anggota/nasabah tersendiri tentang lembaga keuangan ini, jadi lebih banyak yang memilih atau bergabung menjadi nasabah anggota di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis Pamekasan”.²⁰

Meski dikatakan cukup bersaing, kurang lebihnya banyak masyarakat yang melakukan pembiayaan di BMT NU ini. Karena dari keyakinan dan kepercayaan serta kenyamanan nasabah/anggota menjadikan kita ikut serta berpartisipasi dengan melakukan pembiayaan hingga simpan pinjam di lembaga ini. Untuk memperkuat hasil wawancara selanjutnya saya mewawancarai Bapak Imam Maulidi sbagai berikut:

“Karena mengejar taerget kan ya mas, semua karyawan yang ada di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis Pamekasan memiliki target tersendiri, pada intinya mereka harus mencapai target bagaimanapun caranya. Yakni demi kelangsungan hidup BMT NU Jawa Timur Cabang Galis Pamekasan. Dan karyawan bekerja sama dalam pencapaian target tersebut. Selain itu juga positioning, jika dari posisi sudah bisa di katakana cukup baik karena berada di dekat pasar dengan fasilitas yang cukup baik dari lembaga yang ada di sekitar BMT NU Jawa Timur Cabang Galis Pamekasan”.²¹

Kesempatan berikutnya saya mewawancarai beberapa anggota pembiayaan LASISMA yang pertama yaitu ibu Fatma Widyawati yang berasal dari pesisir tambaan Galis mengatakan sebagai berikut:

”Saya tertarik dek untuk mengambil pembiayaan LASISMA ini karena pembiayaan yang tanpa jaminan dan untuk membayar angsuranya pun saya tidak usah ke kantor karena sudah ada jasa yang menjemput

²⁰ Moh. Zainullah, Bagian Pembiayaan BMT NU Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

²¹ Imam Maulidi, Kepala Cabang BMT NU Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

angsurannya dan di pembiayaan ini kan kelompok dimana akan memberikan suatu keringan dalam angsuran perminggu nya gitu dek”.²²

Begitu juga yang sudah di sampaikan oleh Ibu Su’adah sebagai berikut:

“Jadi gini nak, saya ini menjadi anggota di BMT ini sudah lama. Saya bukan cuma meminjam saya juga menabung disini nak, saya mengenal karena ada pihak BMT yang sering mendatangi di desa rumah saya yang melakukan langsung bersosialisasi, pihak BMT mengenal kan tentang produk BMT Termasuk produk pembiayaan LASISMA karena produknya menurut saya menarik karena tanpa adanya jaminan disitu juga dari pihak BMT NU yang mendatangi saya kerumah untuk meminta angsurannya jadi saya tidak usah repot-repot untuk ke kantornya nak, dan juga saya disini bergabung di LASISMA karena angsuran yang tiap buanan nya atau mingguannya yang saya bayar itu seikhlasnya saya terserah saya mau bayar berapa saja gitu nak.”²³

Dari hasil observasi yang dilakukan oleh BMT NU Jawa Timur Cabang Galis, dapat disimpulkan bahwa dalam strategi bauran pemasaran yang dilakukan oleh BMT NU Jawa Timur Cabang Galis, pihak BMT NU dalam melakukan pemasarannya lebih mengedepankan silaturahmi dengan mendatangi langsung kepada rumah anggota dengan cara memberikan brosur dan menawarkan produk pembiayaan yang dimiliki oleh BMT NU Jawa Timur Galis sehingga dalam hal ini dapat membuat anggota/masyarakat lebih mudah memahami apa yang telah di sampaikan oleh pihak BMT NU Jawa Timur Cabang Galis dan mampu menarik minat Anggota dalam bergabung dengan pembiayaan di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis.

Selanjutnya, strategi yang dilakukan oleh pihak BMT NU Cabang Galis adalah merekrut karyawan agar dapat melayani pelanggan dengan baik. Proses penetapan tenaga kerja di BMT NU Cabang Galis merupakan unsur paling penting demi keberlanjutan dan pencapaian target sebuah organisasi atau perusahaan.

²² Fatma Wisyawati, Nasabah di BMT NU Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (18 Oktober 2023).

²³ Su’adah, Nasabah di BMT NU Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (18 Oktober 2023).

Sumber daya manusia ialah asset sangat berharga pada perusahaan, karena sebagian besar keberhasilan dan kegagalan ditentukan oleh bagaimana kualitas tenaga kerja di perusahaan tersebut. Hal tersebut sebagaimana yang diungkapkan oleh Imam Maulidi selaku kepala cabang BMT NU Jawa Timur Cabang Galis Pamekasan:

“Jadi tentunya kami merekrut karyawan di BMT NU Cabang Galis demi keberlanjutan dan pencapaian target kami. Kita ketahui sendiri lah kalau sumber daya manusia itu sangat berharga pada perusahaan, karena sebagian besar keberhasilan dan kegagalan ditentukan oleh bagaimana kualitas tenaga kerja di di BMT ini.”²⁴

Untuk memperkuat hasil wawancara saya mewawancarai bagian Teller yaitu Irma Munafatillah:

“Iya mas, di sini ada perekrutan karyawan dengan sistem tertentu. Dari tes wawancara dan tes lainnya. Soalnya disini sangat hawatir punya karyawan yang kerjanya tidak maksimal”.²⁵

Berdasarkan hasil observasi, karyawan di BMT NU Cabang Galis mempunyai skill yang baik dalam proses pelayanan dan kinerjanya. Hal ini dibuktikan melalui pengamatan peneliti secara langsung saat di lapangan. Hal tersebut juga diungkapkan oleh Sebagaimana yang diungkapkan oleh Bapak Moh. Zainullah selaku pembiayaan yang juga berperan sebagai marketing:

“SDM yang baik itu penting mas. Kalau BMT NU Cabang Galis ini salah pilih orang atau karyawan, akibatnya bisa fatal. Karena kami disini itu melayani masyarakat sekaligus mengabdikan dengan memberi pelayanan yang berkualitas. Kalau pihak-pihaknya tidak berkualitas, repot ini.”²⁶

²⁴ Imam Maulidi, Kepala Cabang BMT NU Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

²⁵ Irma Munafatillah, Teller BMT NU Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

²⁶ Moh. Zainullah, Bagian Pembiayaan BMT NU Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

Selain perekrutan dan pelatihan karyawan dengan baik, selanjutnya strategi yang dilakukan oleh pihak BMT NU Cabang Galis Proses operasi yang meliputi pada tata cara memasarkan produk dan melayani nasabah dan proses yang meliputi penyelesaian keluhan-keluhan dari para anggota dan menyesuaikan dengan complain yang diberikan oleh customer. Hal tersebut sebagaimana yang diungkapkan oleh Imam Maulidi selaku kepala cabang BMT NU Jawa Timur Cabang Galis Pamekasan:

“Jadi tentunya kami mengadakan pelatihan bagi karyawan di BMT ini agar lebih professional memasarkan produk dan melayani nasabah. Kami juga melakukan controlling kepada karyawan kami serta mengevaluasinya, agar kami bisa terus meningkatkan pelayanan kami dalam proses pemasaran produk LASISMA ini.”²⁷

Untuk memperkuat hasil wawancara saya mewawancarai bagian Teller yaitu Irma Munafatillah:

“Iya mas, kami disini selalu dituntut untuk memberi pelayanan yang baik kepada anggota. Kita juga diajarkan mengajak masyarakat untuk tertarik terhadap produk LASISMA ini. Kalau ada keluhan dari anggota, kami juga selalu sigap dalam memberi pelayanan kepada nasabah”.²⁸

Berdasarkan hasil observasi, karyawan di BMT NU Cabang Galis selalu mengembangkan proses pemasaran produk LASISMA dalam rangka menarik minat masyarakat. Tentunya, proses pemasaran tersebut disertai pelatihan dari BMT NU itu sendiri. Hal tersebut juga diungkapkan oleh Sebagaimana yang diungkapkan oleh Bapak Moh. Zainullah selaku pemibayaan yang juga berperan sebagai marketing:

²⁷ Imam Maulidi, Kepala Cabang BMT NU Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

²⁸ Irma Munafatillah, Teller BMT NU Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

“Tentunya kami sudah selalu adakan pelatihan dalam manajemen pemasaran itu. Tidak hanya LASISMA sebenarnya, tapi semua produk di BMT NU Cabang Galis ini.”²⁹

Terakhir, pada strategi penerapan bauran 7P untuk meningkatkan minat nasabah juga terdapat Physical evidence atau bukti fisik menurut Christopher Lovelock meliputi Fasilitas eksterior seperti lingkungan sekitar, tempat parkir, dan desain eksterior. Kemudian fasilitas interior jasa meliputi layout, peralatan, dan desain interior. Sedangkan komunikasi fisik lainnya mencakup situs internet, brosur, seragam, busana karyawan, laporan, rekening tagihan, dan alat tulis. Sarana fisik adalah sebuah komponen bauran pemasaran karena dapat menambah nilai bagi anggota. Dari hasil observasi dan wawancara dapat disimpulkan jika bukti fisik di BMT NU Cabang Galis dapat menarik minat customer.

Hal tersebut sebagaimana yang diungkapkan oleh Imam Maulidi selaku kepala cabang BMT NU Jawa Timur Cabang Galis Pamekasan:

“Untuk meningkatkan minat nasabah, di BMT NU Cabang Galis ini juga terdapat Physical evidence atau bukti fisik yang meliputi fasilitas eksterior seperti lingkungan sekitar, tempat parkir, dan desain eksterior..”³⁰

Untuk memperkuat hasil wawancara saya mewawancarai bagian Teller yaitu Irma Munafatillah:

“Iya mas, disini ada fasilitas jasa yang meliputi layout, peralatan, dan desain interior. Sedangkan komunikasi fisik lainnya mencakup situs internet, brosur, jadi dari situ juga bagian strategi kami untuk memasarkan produk LASISMA ini”³¹

²⁹ Moh. Zainullah, Bagian Pembiayaan BMT NU Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

³⁰ Imam Maulidi, Kepala Cabang BMT NU Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

³¹ Irma Munafatillah, Teller BMT NU Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

Berdasarkan hasil observasi, karyawan di BMT NU Cabang Galis selalu mengembangkan proses pemasaran produk LASISMA dalam rangka menarik minat masyarakat. Tentunya, proses pemasaran tersebut disertai pelatihan dari BMT NU itu sendiri. Hal tersebut juga diungkapkan oleh Sebagaimana yang diungkapkan oleh Bapak Moh. Zainullah selaku pembiayaan yang juga berperan sebagai marketing:

“Disini sudah kami sediakan fasilitas interior seperti layout, peralatan, dan desain interior. Sedangkan komunikasi fisik lainnya mencakup situs internet, brosur, seragam, busana karyawan, laporan, rekening tagihan, dan alat tulis. Itu juga penting mas untuk strategi pemasaran kami. Itu jadi tambahan nilai di mata masyarakat”³²

4. Efektifitas Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan LASISMA dalam Meningkatkan Minat Anggota di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis

Efektifitas strategi pemasaran merupakan hal yang sangat berpengaruh terhadap hasil pemasaran. Dalam efektifitas strategi pemasaran tersebut, peneliti dapat mengamati melalui tercapainya tujuan instruksional khusus yang telah dicanangkan oleh pihak terkait (berapa banyak pengguna yang menjadi anggota produk LASISMA di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis).

Bapak Imam Maulidi sebagai kepala Cabang BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Galis mengungkapkan:

“Jika terhitung pada periode tahun 2021-2023, produk LASISMA atau produk pembiayaan tanpa jaminan yang berbasis jama'ah di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis ini setiap tahunnya ada peningkatan. Nah, saat ini ini sudah ada 314 kelompok dengan 1579 anggota per-bulan Agustus ini”.³³

³² Moh. Zainullah, Bagian Pembiayaan BMT NU Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

³³ Imam Maulidi, Kepala Cabang BMT NU Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

Sementara itu Moh. Zainullah merupakan bagian pembiayaan di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis mengungkapkan:

“Disini yang sudah bergabung dengan produk pembiayaan LASISMA atau produk pembiayaan tanpa jaminan yang berbasis jama’ah di sini kalau dilihat dari tahun 2021 sampai 2023 sudah ada 314 kelompok mas”.³⁴

Selain itu, Nur Hayati, S.E sebagai juru LASISMA di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis mengungkapkan:

“Sudah banyak kelompok yang ikut atau yang bergabung dengan produk LASISMA atau produk pembiayaan tanpa jaminan yang berbasis jama’ah kami ini, kalau berapa kelompoknya saya masih belum tahu pasti karena yang memegang data itu kepala Cabang BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Galis”.³⁵

Berdasarkan hasil wawancara di atas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis produk pembiayaan LASISMA ini setiap tahun pasti ada peningkatan atau bertambahnya anggota atau kelompok. Dari tahun 2021 sampai 2023, mengalami peningkatan jumlah anggota hingga saat ini terdapat 314 kelompok per-bulan Agustus. Mengenai peningkatan jumlah anggota di setiap bulannya di BMT Nuansa Umat Jawa Timur Cabang Galis, Bapak Imam Maulidi sebagai kepala BMT NU Jawa Timur Cabang Galis mengungkapkan:

“Disetiap bulannya pasti ada yang mengajukan produk pembiayaan LASISMA atau produk pembiayaan tanpa jaminan yang berbasis jama’ah di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis ini”.³⁶

Sementara itu Moh. Zainullah yang merupakan bagian pembiayaan di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis menjawab tidak jauh berbeda dengan apa yang di sampaikan oleh Kepala Cabang Bapak Imam Maulidi:

³⁴ Moh. Zainullah, Bagian Pembiayaan BMT NU Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

³⁵ Nur Hayati, Bagian Lasisma BMT NU Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

³⁶ Imam Maulidi, Kepala Cabang BMT NU Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

“Tiap bulannya ada, tapi sebelum menyetujui untuk bergabung dengan produk pembiayaan LASISMA ini pihak BMT NU Jawa Timur Cabang Galis harus mensurvei dulu biar pihak calon nasabah itu baik apa bagaimana”.³⁷

Selain itu, Nur Hayati, S.E sebagai juru LASISMA di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis menjelaskan:

“Dalam setiap bulannya itu selalu ada, tapi sebelum bergabung dengan produk kami yaitu produk pembiayaan tanpa jaminan atau produk pembiayaan LASISMA kita harus melakukan survey dulu kepada calon anggota yang mengajukan atau mendaftar sebagai calon nasabah LASISMA”.³⁸

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis produk LASISMA ini di setiap bulannya ada pengajuan untuk bergabung dengan produk baru yang dimiliki oleh BMT NU Jawa Timur Cabang Galis, yaitu produk pembiayaan tanpa jaminan atau produk LASISMA. Terkait dengan strategi apa saja yang paling efektif di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis, Bapak Imam Maulidi sebagai kepala BMT NU Jawa Timur Cabang Galis menjelaskan:

“Strategi yang paling efektif di BMT ini yaitu mengajak nasabah atau anggota bergabung dengan produk kami yaitu produk LASISMA di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis”.³⁹

Sementara itu Moh. Zainullah yang merupakan bagian pembiayaan di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis menjawab:

“Mengajak nasabah untuk bergabung dengan BMT NU Jawa Timur Cabang Galis dan kami ikut terjun langsung ke lapangan, contohnya, pasar, rumah individu dan di acara pengajian ibu-ibu”.⁴⁰

³⁷ Moh. Zainullah, Bagian Pembiayaan BMT NU Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

³⁸ Nur Hayati, Bagian Lasisma BMT NU Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

³⁹ Imam Maulidi, Kepala Cabang BMT NU Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

⁴⁰ Moh. Zainullah, Bagian Pembiayaan BMT NU Cabang Galis, *Wawancara Langsung* (10 Oktober 2023).

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa dari sekian banyak strategi pemasaran LASISMA di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis yang paling efektif adalah turun atau terjun langsung ke lapangan. Dengan terjun langsung kelapangan akan membuat masyarakat mendapatkan informasi yang sangat jelas tentang produk pembiayaan tanpa jaminan atau produk LASISMA ini.

B. Temuan Penelitian

Setelah melakukan penelitian kemudian peneliti dapat mengumpulkan data melalui wawancara, observasi dan dokumentasi yang dapat diperoleh beberapa temuan yang didapat dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Strategi pihak BMT NU Jawa Timur Cabang Galis dalam melakukan pemasaran LASISMA untuk menarik minat nasabah yaitu menggunakan bauran pemasaran 7P. Pihak BMT NU Jawa Timur Cabang Galis menggunakan strategi produk dengan cara menawarkan produk-produk yang mungkin bisa dikatakan mudah di pahami, dari segi harga cukup menarik dikarenakan untuk pembiayaan di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis menggunakan akad *Al-qardul hasan* dimana akad tersebut membayar seikhlas nya saja, selanjutnya promosi di Bmt Nu Jawa Timur cabang Galis mendatangi langsung kerumah anggota dengan cara silaturahmi dengan anggota BMT NU Jawa Timur Cabang Galis.

Selain itu, strategi yang digunakan adalah dengan menyebarkan brosur-brosur. Selanjutnya, tempat Penentuan lokasi yang ada di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis menjadi pendukung sangat penting, dalam hal ini lokasi yang ada di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis sudah dikatakan strategis karena mencakup

seluruh area yang menjadi target yaitu pasar, sehingga berkembangnya BMT NU Jawa Timur Cabang Galis sangat pesat.

Selanjutnya, strategi yang dilakukan oleh pihak BMT NU Cabang Galis adalah merekrut karyawan agar dapat melayani pelanggan dengan baik. Proses penetapan tenaga kerja di BMT NU Cabang Galis merupakan unsur paling penting demi keberlanjutan dan pencapaian target sebuah organisasi atau perusahaan.

Selain perekrutan dan pelatihan karyawan dengan baik, selanjutnya strategi yang dilakukan oleh pihak BMT NU Cabang Galis Proses operasi yang meliputi pada tata cara memasarkan produk dan melayani nasabah dan proses yang meliputi penyelesaian keluhan-keluhan dari para anggota dan menyesuaikan dengan complain yang diberikan oleh customer.

Terakhir, pada strategi penerapan bauran 7P untuk meningkatkan minat nasabah juga terdapat Physical evidence atau bukti fisik yang meliputi fasilitas eksterior seperti lingkungan sekitar, tempat parkir, dan desain eksterior. Kemudian fasilitas interior jasa meliputi layout, peralatan, dan desain interior. Sedangkan komunikasi fisik lainnya mencakup situs internet, brosur, seragam, busana karyawan, laporan, rekening tagihan, dan alat tulis. Sarana fisik adalah sebuah komponen bauran pemasaran karena dapat menambah nilai bagi anggota.

2. Adapun efektivitas strategi pemasaran produk pembiayaan LASISMA untuk meningkatkan minat nasabah di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis adalah sebagai berikut:

- a. Terhitung sejak tahun 2021 sampai 2023, sudah terdapat 138 kelompok dengan 689 anggota yang sudah menggunakan produk pembiayaan LASISMA di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis per-bulan Agustus 2023.

- b. Strategi pemasaran produk LASISMA yang paling berpengaruh di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis adalah kunjungan langsung ke tempat tinggal atau usaha anggota. Dengan strategi tersebut, masyarakat lebih mudah untuk mendapatkan informasi yang sangat jelas mengenai produk pembiayaan tanpa jaminan atau produk LASISMA ini.

C. Pembahasan

Berdasarkan paparan data dan temuan penelitian yang sudah peneliti uraikan di atas, maka pembahasan yang berkenaan dengan strategi pemasaran produk pembiayaan LASISMA di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis sebagai berikut:

1. Strategi produk pembiayaan LASISMA di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis

Strategi bauran pemasaran adalah salah satu cara perusahaan dalam langkah pengembangan usahanya guna menarik para konsumen agar tertarik dengan produknya supaya bisa lebih dikenal di pasaran. Strategi pemasaran sangat penting oleh setiap badan organisasi dalam usaha yang dijalankan agar mencapai suatu target yang sudah ditentukan, dalam teori kotler amstrong bauran pemasaran adalah perangkat pemasaran yang baik meliputi produk, penentuan harga, promosi dan tempat digabungkan untuk menghasilkan suatu respon yang diinginkan dalam pasar sasaran.⁴¹

Di BMT U Jawa Timur Cabang Galis adalah keuangan syariah yang bergerak dalam salah satu perusahaan, untuk menjalankan aktivitasnya perlu adanya strategi pemasaran untuk memasarkan suatu produk yang dimiliki oleh BMT NU Jawa Timur Cabang Galis. Hal ini sebagai aktivitas pemasaran pembiayaan BMT NU

⁴¹ Tengku Firli Musfar “*Manajemen Pemasaran Bauran Pemasaran Sebagai Materi Pokok Dalam Manajemen Pemasaran*”, (Jakarta: CV. Media Sains Indonesia, 2020), 9.

Jawa Timur Cabang Galis dengan tujuan untuk meningkatkan jumlah anggota di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis terutama pada produk LASISMA (layanan berbasis jamaah). Apabila strategi yang dilakukan dengan baik maka akan mencapai hasil yang baik juga, dan hal itu dapat menjadi peluang untuk dipasarkan.

Di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis dalam memasarkan produk pembiayaan khususnya pada pembiayaan LASISMA yaitu untuk menarik minat masyarakat/anggota BMT NU Jawa Timur Cabang Galis memilih bauran pemasaran yaitu 7P, yaitu produk, harga, promosi dan tempat.

a. Produk

Produk dalam teori Philip kotler produk merupakan sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Produk dapat berupa barang seperti buku, kursi ,rumah dan sebagainya, dan jasa.⁴² Di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis dalam memasarkan produk dengan cara mendatangi langsung silaturahmi dengan masyarakat/anggota dan bersosialisasi dengan menawarkan produk-produk yang dimiliki oleh BMT NU Jawa Timur Cabang Galis khususnya pada produk pembiayaan LASISMA(layanan berbasis jamaah) yang banyak diminati oleh masyarakat/ anggota dan sangat membantu masyarakat yang ingin memulai suatu usahanya dengan memiliki kelompok minimal 5 sampai 20 anggota.

Dengan membayar uang Rp.10.000,- sudah bisa menjadi anggota di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis. Dan ada tahapan-tahapan dalam produk pembiayaan LASISMA, dalam tahap pertama anggota mendapatkan uang sebesar RP. 2.000.000.00,- dan tahap kedua sebesar Rp. 3.000.000.00,- dan tahap selanjutnya sebesar Rp. 5.000.000.00,-. Karena mayoritas masyarakat di desa Camplong dapat

⁴² Kasmir, Studi Kelayakan Bisnis, (Jakarta: Kencana, 2003), 52.

dikatakan dari kalangan ekonomi menengah kebawah sehingga dengan adanya produk pembiayaan LASISMA dapat membantu perekonomian masyarakat/anggota untuk memulai suatu usaha.

b. Harga

Dalam marketing mix harga merupakan salah satu aspek penting, harga adalah sejumlah uang yang diberikan dalam pertukaran untuk mendapatkan suatu barang atau jasa. Harga merupakan salah satu penyebab laku tidaknya produk yang ditawarkan karena penentuan harga menjadi penting untuk di perhatikan, penentuan harga oleh BMT NU Jawa Timur Cabang Galis di jelaskan dengan berbagai keinginan dan tujuan yang ingin dicapai.⁴³

Penetapan harga yaitu langkah untuk menetapkan harga di pasar untuk memasarkan produk Pembiayaan yang dimiliki oleh BMT NU Jawa Timur Cabang Galis yaitu produk pembiayaan LASISMA(layanan yang berbasis jamaah) cukup menarik dari produk pembiayaan yang lainnya karena dengan menggunakan akad *Al-Qardul Hasan* dapat membantu masyarakat/anggota dalam membayar angsuran.

BMT NU Jawa Timur Cabang Galis dalam menjemput angsuran agar tidak terjadi kesulitan kepada anggota maka BMT NU Jawa Timur Cabang Galis melakukan beberapa cara.

Pertama, angsuran secara langsung. Artinya anggota secara langsung dapat membayar angsuran pembiayaan di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis. Kedua, anggota tidak perlu datang ke kantor BMT NU Jawa Timur Cabang Galis melainkan pihak BMT yang menagih angsuran pembiayaan setiap minggunya. Keunikan dari akad ini adalah masyarakat dapat membayar seikhlasnya saja selain

⁴³ Ibid., 53.

itu masyarakat/anggota tidak perlu mendatangi langsung ke kantor BMT NU Jawa Timur Cabang Galis karena sudah ada jasa untuk menjemput angsuran tersebut. Hal ini dapat membantu masyarakat dalam memulai usaha dan mengembangkan perekonomian masyarakat/anggota.

c. Promosi

Promosi merupakan alat bauran pemasaran yang pemasarannya digunakan dalam perusahaan untuk mencapai sasaran atau target yang diinginkan. Keputusan harga promosi harus disesuaikan dengan produk yang ingin dirancang dan didistribusikan, selain itu juga dapat melakukan promosi dengan membentuk program yang efektif. Promosi terdiri dari berbagai hal:⁴⁴

- 1) Hubungan masyarakat
- 2) Periklanan
- 3) Promosi penjualan

Dalam melakukan strategi promosi yang dilakukan oleh BMT NU Jawa Timur Cabang Galis yaitu dengan silahtrurahmi langsung dengan anggota/masyarakat dan menyebarkan brosur-brosur. Dalam melakukan strategi promosi di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis melakukan hal-hal sebagai berikut:

a) Kunjungan langsung kepada masyarakat

Dalam melakukan strategi promosi yang dilakukan oleh BMT NU Jawa Timur Cabang Galis melakukan kunjungan langsung dan menyebarkan brosur-brosur kepada masyarakat guna meningkatkan minat masyarakat untuk bergabung dengan BMT NU Jawa Timur Cabang Galis.

⁴⁴ Agustina shinta, Manajemen Pemasaran, (Malang:UB Press, 2011), 67.

b) Sosialisasi dengan masyarakat yang berpenduduk berdekatan

Dalam melakukan strategi yang dilakukan oleh BMT NU Jawa Timur Cabang Galis bersosialisasi langsung dengan anggota dengan mendatangi rumah anggota/masyarakat yang rumah atau desa yang berdekatan karena dengan hal itu pihak BMT NU Jawa Timur Cabang Galis memperkenalkan produk yang dimiliki khususnya produk pembiayaan LASISMA.

c) Sosialisasi dengan tokoh agama atau masyarakat

Strategi pemasaran di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis dapat dilakukan dengan mengajak para tokoh agama atau masyarakat untuk bergabung dengan BMT NU Jawa Timur Cabang Galis. Melalui hal tersebut, dapat lebih mudah bagi pihak BMT untuk mengajak masyarakat untuk bergabung dengan BMT NU Jawa Timur Cabang Galis.

d) Bekerjasama dengan UMKM

BMT NU Jawa Timur Cabang Galis dalam melakukan strategi pemasaran produk LASISMA tersebut, bisa dengan cara bergabung dengan para UMKM, karena hal tersebut dapat membantu dan mengembangkan strategi yang dimiliki oleh BMT NU Jawa Timur Cabang Galis. Hal tersebut dapat mengundang ketertarikan masyarakat untuk bergabung dengan produk pembiayaan LASISMA yang ada di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis.

Di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis dalam memasarkan suatu produknya menggunakan media cetak seperti penyebaran secara langsung kepada masyarakat. Penyebaran brosur media cetak dilakukan dengan menyebarkan brosur ke masyarakat misalnya kerumah-rumah, pasar dan sekitarnya sehingga dalam hal itu

dapat meningkatkan minat anggota untuk bergabung di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis.

Strategi promosi *personal selling* (penjualan perorangan) produk pembiayaan LASISMA yang dilakukan di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis yaitu mempromosikan langsung ke lapangan (*person to person*).

Target promosi produk pembiayaan LASISMA yaitu sosialisasi kerumah-rumah dan pasar. Selain itu dengan melakukan strategi *personal selling* sistem promosi tatap muka, karyawan bisa menyakinkan dan merangsang masyarakat untuk meraih minat anggota dalam bergabung di produk pembiayaan LASISMA. Strategi ini juga memudahkan karyawan untuk lebih memahami karakter dari masing-masing masyarakat supaya karyawan bisa tahu masalah yang dihadapi oleh masyarakat.

d. Tempat

Tempat merupakan salah satu aktivitas perusahaan dalam membuat produk yang sudah disediakan untuk konsumen dalam sasaran. Strategi tempat menjadi sangat penting karena saat konsumen membutuhkan produk yang sudah di sediakan oleh perusahaan. Oleh karena itu tempatnya harus jelas dan diketahui oleh banyak masyarakat.

Dalam menentukan tempat di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis menjadi pendukung yang sangat penting oleh karena itu dapat membantu anggota/masyarakat yang ingin bergabung dengan BMT NU Jawa Timur Cabang Galis. Dalam hal ini lokasi tempat yang ada sudah dikatakan strategis karena berada di pinggir jalan raya dan berdekatan dengan pasar dan sudah mencakup seluruh area yang menjadi target BMT NU Jawa Timur Cabang Galis.

Di dalam kantor BMT NU Jawa Timur Cabang Galis terdapat AC Sehingga membuat masyarakat atau anggota nyaman berada di kantor BMT NU Jawa Timur Cabang Galis. Selain itu di dalam kantor BMT NU Jawa Timur Cabang Galis sangat bersih dan terawat dan juga harum membuat anggota tidak bosan berada di dalam kantor BMT NU Jawa Timur Cabang Galis. Dan untuk area parkir sudah dikatakan nyaman karena di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis memiliki tempat parkir yang sangat luas sehingga masyarakat atau anggota tidak bingung untuk memarkir kendaraannya.

e. Orang

Bagi mayoritas jasa, orang adalah komponen vital dalam bauran pemasaran. Sumber daya manusia dianggap paling penting dalam praktik pemasaran baik sebagai produsen ataupun konsumen. Proses penetapan tenaga kerja dalam suatu perusahaan merupakan unsur paling penting demi keberlanjutan dan pencapaian target sebuah organisasi atau perusahaan. Sumber daya manusia ialah asset sangat berharga pada perusahaan, karena sebagian besar keberhasilan dan kegagalan ditentukan oleh bagaimana kualitas tenaga kerja di perusahaan tersebut.

Budaya yang diterapkan pada perusahaan yang berbasis syariah tentunya berbeda dengan perusahaan konvensional atau non syariah. Para pegawai diwajibkan untuk menjaga hubungan antar sesama mulai dari atasan hingga bawahan serta konsumen perusahaan layaknya seperti saudara. Karyawan harus mampu mencerminkan sikap, perilaku, dan aturan-aturan yang sesuai dengan prinsip syariah. Budaya perusahaan merupakan nilai-nilai yang dianut oleh karyawan dalam menjalankan pekerjaannya.

Pada dasarnya, bagi perusahaan yang menggunakan prinsip syariah harus dapat memperlihatkan citra syariah yang membedakan dengan perusahaan konvensional. Karyawan diwajibkan mampu menampakan aspek syariah guna meyakinkan konsumen, dalam menentukan tenaga kerja yang akan bergabung di hotel namira ada beberapa kriteria yang telah ditetapkan yaitu semua karyawan diwajibkan beragama Islam, berhijab, dan berpakaian syar'i. Prinsip syariah yang dikembangkan di BMT NU Cabang Galis adalah melalui pengelolaan karyawan dengan cara diberikannya pelatihan dalam memberikan pelayanan terbaik sesuai dengan aturan-aturan syar'i.

Dalam hal pengelolaan, BMT NU Cabang Lenteng juga sering memberikan pelatihan marketing dalam bentuk seminar atau workshop tentang bagaimana memberikan pelayanan terbaik dan memasarkan produk guna menarik minat customer.

f. Proses

Proses operasi atau produksi ialah faktor penting untuk konsumen *high-contact-services*, dimana seringkali turut mengambil peran sebagai co-producer jasa. Manajemen operasi serta manajemen pemasaran dalam bisnis jasa berkaitan erat serta begitu susah membedakannya. Proses bisa dibagi menjadi dua cara yakni:

- 1) Complexity (Kompleksitas), berkaitan dengan tahap serta langkah dalam proses meliputi pada tata cara memasarkan produk dan melayani nasabah
- 2) *Divergence* (Keragaman), berkaitan dengan terdapatnya perubahan dalam tahap atau langkah proses meliputi penyelesaian keluhan-keluhan dari para anggota dan menyesuaikan dengan complain yang diberikan oleh customer.

g. *Physical Evidence*

Physical evidence atau bukti fisik menurut Christopher Lovelock meliputi Fasilitas eksterior seperti lingkungan sekitar, tempat parkir, dan desain eksterior.

Kemudian fasilitas interior jasa meliputi layout, peralatan, dan desain interior. Sedangkan komunikasi fisik lainnya mencakup situs internet, brosur, seragam, busana karyawan, laporan, rekening tagihan, dan alat tulis. Sarana fisik adalah sebuah komponen bauran pemasaran karena dapat menambah nilai bagi anggota. Dari hasil observasi dan wawancara dapat disimpulkan jika bukti fisik di BMT NU Cabang Galis dapat menarik minat customer.

2. Efektifitas Strategi Pemasaran Produk LASISMA Untuk Meningkatkan Minat Nasabah di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis

Dimensi ini dapat menunjukkan apakah suatu produk pembiayaan LASISMA bisa terlihat lebih meningkat daripada produk lain dan apakah dengan adanya suatu promosi dapat mengikutsertakan dalam peningkatan jumlah anggota. Salah satu lembaga keuangan atau koperasi yang memiliki banyak produk pemasaran yaitu BMT NU Cabang Galis.

BMT NU memiliki produk pembiayaan dan simpanan. Produk pembiayaan diantaranya Bai'Bits, Trasmah Al-Aji (BBA), Murabahah, mudharabah, Musyarakah, Al-qardlu Hasan, rahn (Gadai), LASISMA (Layanan berbasis jamah), Maal. Sedangkan produk simpanan diantaranya, Simpanan Anggota (Siaga), Tabungan Mudharabah (Tabah), Simpanan Pendidikan Fathonah (Sidik Fathonah), Simpanan Haji Dan Umrah (Sahara), Tabungan Ukharawi (Tarawi), Simpanan Lebaran (Sabar), Simpanan Berjangka (Sajadah), Simpanan Berjangka Mudharabah (Siberkah).

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.

Salah satu keunggulan produk yang dimiliki BMT NU Jawa Timur Cabang Galis dapat ditinjau dari kecepatan pelayanan yang dilakukan Pihak BMT NU Jawa Timur Cabang Galis. Selain itu juga dapat dilihat lagi dari sisi jangka waktu angsuran, yaitu dilakukan 1 bulan sekali, hal ini berarti pihak BMT NU Jawa Timur Cabang Galis tidak memberatkan nasabah dalam hal angsuran.

Kelebihan dari produk pembiayaan LASISMA ini yaitu produk pembiayaan yang tanpa ada jaminan, angsuran disepakati oleh kelompok, serta proses pencairan yang sangat cepat. LASISMA diperuntukkan anggota yang berpenghasilan rendah dengan membentuk kelompok. Pada tahun 2017 mulai diperkenalkannya produk LASISMA (layanan berbasis jama'ah) yang pada awalnya hanya beranggotakan 6 kelompok dengan 31 anggota. Pada awal diperkenalkannya produk ini memang belum banyak anggota yang ikut serta karena pada awalnya merupakan tanggung jawab pengelola. Jadi, setiap anggota ada satu pengelola yang mengawasi dan mengelola, serta untuk mencari nasabah. Para pengelola masih terbentur dengan tugas-tugas lainnya, sehingga pada waktu itu masih sedikitnya anggota yang berminat.

LASISMA sendiri merupakan produk jamaah yang berbasis tanpa jaminan, setiap anggota LASISMA terdiri dari minimal 5 orang dan maksimal 20 orang setiap orang mendapatkan pinjaman setidaknya Rp. 2.000.000,- . Meskipun tanpa jaminan sebelum pinjaman cair harus dilakukan survey terlebih dahulu dan jika sudah di setujui dan pinjaman cair serta jika suatu saat ada salah satu anggota yang belum bayar maka pinjaman akan ditanggungkan pada anggota lainnya atau disebut

juga dengan tanggung renteng. Untuk angsurannya bisa dilakukan selama 10 bulan, 40 minggu, cash tempo 4 bulan, pembayaran per-setengah bulanan, setiap pembayaran diharuskan adanya pertemuan. Serta setiap anggota tidak boleh dicampur antara laki-laki dan perempuan jadi klasifikasinya harus perempuan dengan perempuan semuanya dan sebaliknya, serta jarak tempat tinggal harus berdekatan agar mempermudah petugas untuk pembayaran angsurannya.

Dalam proses yang dilakukan BMT NU Jawa Timur Cabang Galis dalam memasarkan produk pembiayaan tanpa jaminan dengan menyebarkan brosur BMT NU Jawa Timur Cabang Galis, dan juga dengan cara bersosialisasi dengan masyarakat. 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.

Di sisi lain, dengan kunjungan langsung ke lapangan, dapat menggambarkan pelayanan baik yang dilakukan oleh karyawan kepada nasabah BMT NU Cabang Galis BMT NU Jawa Timur Cabang Galis. Hal ini menunjukkan bahwa menginformasikan apa yang dapat diberikan suatu promosi untuk peningkatan atau penguatan karakter suatu produk, sehingga pemasaran dapat diperoleh pemahaman tentang dampak promosi terhadap keinginan calon nasabah untuk bergabung dengan salah satu produk BMT NU Jawa Timur Cabang Galis.

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa produk LASISMA adalah produk yang memiliki Strategi Pemasaran yang maksimal. Mengingat produk LASISMA merupakan produk baru tetapi telah menjadi produk unggulan. Produk LASISMA tersebut sangatlah efektif karena pada setiap tahunnya produk

pembiayaan LASISMA atau pembiayaan produk tanpa jaminan yang berbasis jamaah ini setiap tahunnya ada peningkatan anggota di BMT NU Jawa Timur Cabang Galis.