

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah KSPPS Nuri Jatim

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Nuri Jawa Timur (KSPPS NURI JATIM) yang sebelumnya dikenal dengan KSN JATIM merupakan salah satu koperasi syariah berskala Provinsi Jawa Timur yang berpusat di jalan raya Palduding-Pegantenan, Desa Plakpak, Kecamatan Pegantenan, Kabupaten Pamekasan Jawa Timur. Koperasi ini didirikan oleh para tokoh alumni Pondok Pesantren Banyuwangi pada hari Senin tanggal 1 Desember 2008 dan mulai beroperasi pada tanggal 1 Januari 2009 dengan satu kantor pelayanan yang beralamat di Jalan Raya Palengaan (Simpang Tiga Palduding) Desa Plakpak Kecamatan Pegantenan, Kabupaten Pamekasan.¹

Koperasi ini bergerak dalam bidang usaha simpan pinjam yang beroperasi berdasarkan legalitas badan hukum dari Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Pamekasan dengan Nomor 02/BH/XVI.19/2010, tertanggal 29 April 2010. Dalam perkembangan kelembagaan KSPPS NURI JATIM, pelayanan usaha simpan pinjam yang diberikan kepada anggota, bukan hanya ada di wilayah Kabupaten Pamekasan saja, melainkan juga menyebar ke wilayah Kabupaten Sampang dan Kabupaten Sumenep. Sehingga pada tahun 2014 Pengurus mengajukan alih bina kepada Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Jawa Timur.

¹ <https://nurijatim.com/sekilas-sejarah/> diakses pada Tanggal 22 Mei 2024 Pukul 18.30

Selanjutnya, berdasarkan pengesahan Akta Perubahan Anggaran Dasar dari Pemerintah Provinsi Jawa Timur Nomor: P2T/10/09.02/01/XII/2014, tanggal 11 Desember 2014, secara resmi menjadi binaan Pemerintah Provinsi Jawa Timur melalui Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Jawa Timur. Pada 2019 resmi beralih status dari KSN JATIM menjadi KSPPS NURI JATIM.²

KSPPS NURI JATIM melaksanakan kegiatan usaha menghimpun dana dalam bentuk simpanan pokok, simpanan wajib, simpanan wajib khusus, simpanan hari raya, simpanan berjangka, simpanan walimatul ursy, simpanan pendidikan, simpanan haji dan umrah, simpanan qurban, simpanan rumah tangga dan simpanan suka rela, serta memberikan pembiayaan untuk anggota atau calon anggota, koperasi lain dan atau anggotanya antara lain pembiayaan gadai emas, pembelian barang serba guna, modal usaha, modal pertanian, gadai BPKB syariah, gadai sertifikat tanah, gadai kendaraan, pembelian mobil dan motor, kebajikan barokah dan pembelian rumah sebagaimana diatur dalam undang-undang Republik Indonesia tentang perkoperasian dan peraturan pemerintah tentang pelaksanaan kegiatan usaha simpan pinjam oleh koperasi.

Sebagai salah satu lembaga keuangan non bank, KSPPS NURI JATIM berperan sebagai lembaga intermediasi antara potensi yang dimiliki masyarakat berekonomi kecil, maka pada tahun-tahun berikutnya membuka kantor pelayanan yang hampir di setiap kecamatan di Madura dan bahkan hampir di setiap kabupaten di tanah jawa dengan tujuan untuk membangun peradaban ekonomi umat berbasis syariah.

² Ibid.

Dalam menjalankan usahanya, KSPPS NURI JATIM memegang teguh prinsip-prinsip koperasi dan jati diri koperasi yang diorientasikan untuk dapat membantu, meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosial dari anggota KSPPS NURI JATIM. Sesuai dengan mottonya, hingga saat ini KSPPS NURI JATIM memiliki anggota yang sangat banyak dan tersebar di Jawa timur. Sebagai salah satu tujuan dari berdirinya KSPPS NURI JATIM yang bergerak di bidang usaha simpan pinjam, diharapkan dapat menjadi solusi untuk terbangunnya ekonomi umat yang berbasis syariah.³

2. Visi, Misi, dan Motto KSPPS NURI JATIM

a. Visi

Terwujudnya koperasi Syariah yang Unggul dan Kompetitif Sebagai Pilar Pembangunan Ekonomi Umat.

b. Misi

- 1) Menjadikan KSPPS NURI JATIM sebagai rujukan koperasi Syariah
- 2) Menciptakan pelayanan dan SDM KSPPS NURI JATIM yang kompetitif dan professional
- 3) Meningkatkan pendapatan anggota dan masyarakat
- 4) Membangun kesadaran masyarakat akan kehidupan bergotong royong dalam melakukan aktivitas usahanya
- 5) Menciptakan pengusaha muslim yang tangguh di lingkungan masyarakat

³ <https://nurijatim.com/sekilas-sejarah/> diakses pada tanggal 22 Mei 2024 Pukul 18.45

- 6) Meningkatkan program pemberdayaan ekonomi, khususnya di kalangan anggota melalui sistem Syariah

c. Motto

- 1) Kerja Keras
- 2) Kerja Cerdas
- 3) Kerja Ikhlas⁴

3. Status Hukum KSPPS Nuri Jatim

- a. BADAN HUKUM: 02/BH/XVI. 19/2010, Tanggal 29 April 2010
- b. AKTA PERUBAHAN AD: 001258/PAD/M.KUKM.2/IX/2019, Tanggal 29 September 2019
- c. IZIN USAHA SIMPAN PINJAM: P2T/11/09.10/01/XII/2019, Tanggal 2 Desember 2019
- d. NOMOR INDUK BERUSAHA: 8120014201905, Tanggal 10 Desember 2018
- e. TERSERTIFIKASI ISO 9001:2015: FS 680113
- f. NPWP: 03.020.416.8-608.000⁵

4. Produk KSPPS NURI Jatim

Produk-produk Koperasi Syariah Nuri (KSPPS) Jatim terbagi kedalam dua Kategori, yaitu Produk Simpanan dan Pembiayaan Produk tersebut bisa diuraikan sebagai berikut:

⁴ Brosur KSPPS NURI JATIM

⁵ <https://nurijatim.com/1402-2/> diakses pada tanggal 22 Mei 2024 Pukul 19.00

a. Produk Simpanan ⁶

1) Simpanan Suka Rela (SISUKA)

Simpanan untuk kebutuhan umum yang bisa ditarik kapan saja dan untuk apa saja dengan akad wadiah.

2) Simpanan Berjangka (SIBER)

Simpanan dengan jangka waktu tertentu yang disepakati bersama oleh pihak penyimpan dan KSPPS NURI JATIM dengan akad mudharabah

3) Simpanan Hari Raya (SAHARA)

Simpanan untuk persiapan keperluan hari raya dengan akad wadiah. Penarikan dapat dilakukan menjelang hari raya.

4) Simpanan Walimatul Urs (SITUS)

Simpanan untuk persiapan pernikahan dengan akad wadiah. Penarikan dapat dilakukan kapan saja sesuai kebutuhan.

5) Simpanan Rumah Tangga (SIAGA)

Simpanan untuk kebutuhan rumah tangga. Penarikan bisa dilakukan kapan saja sesuai kebutuhan.

6) Simpanan Qurban (SURBAN)

Simpanan Qurban adalah jenis simpanan yang menggunakan akad wadiah (titipan) dan secara khusus diperuntukkan untuk ibadah qurban.

7) Simpanan Haji dan Umrah (SIHAJIR)

Simpanan Qurban adalah jenis simpanan yang menggunakan akad wadiah (titipan) dan secara khusus diperuntukkan untuk ibadah qurban.

⁶ <https://nurijatim.com/simpanan/> diakses pada tanggal 22 Mei 2024 Pukul 19.15

8) Simpanan Pendidikan (SIDIK)

Simpanan untuk persiapan biaya pendidikan dengan akad wadiah. Simpanan ini bisa dilakukan oleh orang tua siswa, siswa atau guru di sekolah

b. Produk Pembiayaan⁷

1) Gadai Emas Syari'ah (GEMAS)

Pembiayaan dengan akad rahn (gadai syariah) ini merupakan solusi tepat kebutuhan cepat yang sesuai syariah atas gadai emas.

2) Pembelian Barang Serba Guna (PESONA)

Merupakan program pembiayaan untuk pengadaan barang-barang elektronik, furniture, kebutuhan alat-alat rumah tangga dan lain sebagainya dengan akad murabahah.

3) Modal Usaha (MAHA)

Adalah pembiayaan modal usaha dengan akad musyarakah yang diberikan kepada perorangan atau kelompok pelaku UKM dengan sistem pengembaliannya diangsur dalam jangka waktu tertentu.

4) Modal Pertanian (MURNI)

Pembiayaan yang dikhususkan bagi petani untuk pemberian modal dalam sektor pertanian dengan akad murabahah.

5) Gadai Kendaraan dan BPKB Syari'ah (GEBYAR)

Pembiayaan dengan akad rahn tasjili atas dasar gadai BPKB kendaraan bermotor tanpa menyerahkan fisik kendaraan.

⁷ <https://nurijatim.com/pembiayaan/> diakses pada tanggal 22 Mei 2024 Pukul 19.30

6) Gadai Kendaraan Syari'ah (GENERASI)

Pembiayaan dengan akad rahn tasjili dengan menggadaikan fisik kendaraan beserta BPKB dan STNK-nya.

7) Pembelian Mobil dan Motor Syari'ah (MUBAROK)

Pembiayaan untuk pengadaan/kepemilikan mobil dan motor dengan akad murabahah.

8) Pembelian Rumah Barokah (BERKAH)

Pembiayaan untuk kepemilikan tempat tinggal (hunian) dengan akad murabahah.

9) Gadai Sertifikat Tanah Syari'ah (GRAFITI)

Pembiayaan dengan akad rahn tasjili atas dasar gadai surat hak milik (SHM) atau sertifikat tanah.

c. Produk Pinjaman⁸

1) Pinjaman Kebajikan Barokah (KABAR)

Pembiayaan dengan akad qard al-hasan yang khusus diberikan kepada kaum dhuafa tanpa dibebani biaya apapun.

5. Struktur Organisasi

Struktur Kepegawaian KSPSS NURI JATIM Cabang Pegantenan⁹

- a. Manager : Ahmad Efendi, S.H.I
- b. Customer Service : Holilur Rohman, S.H
- c. Teller : Rahman Yanto, S.Pdi.

⁸ <https://nurijatim.com/pinjaman/> diakses pada tanggal 22 Mei 2024 Pukul 19.45

⁹ Dokumen KSPSS NURI JATIM Cabang Pegantenan

- d. Marketing Funding : Fauzi S.Pd.
- e. Marketing Financing : Badrut Tamam, S.Kom., Nursibah, S.Ag.
- f. Wakil Pengawas Cabang : Nurhaidi

B. Paparan Data

1. Strategi pemasaran produk tabungan SISUKA dalam meningkatkan anggota di KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan

KSPPS merupakan Lembaga keuangan dengan prinsip Syariah yang dimana kegiatannya adalah menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dalam bentuk simpanan dengan tujuan untuk menyejahterakan hidup masyarakat serta untuk menjaga keamanan dana masyarakat. Salah satu Lembaga keuangan yang hadir di tengah-tengah masyarakat ialah KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan yang mempunyai salah satu produk simpanan yaitu Simpanan Sukarela (SISUKA), yaitu simpanan untuk kebutuhan umum yang bisa ditarik kapan saja dan untuk apa saja dengan akad wadiah.

Dengan menggunakan Produk SISUKA di KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan, anggota dapat menikmati berbagai keuntungan yang mereka dapatkan untuk meningkatkan kenyamanan dan efisien dalam menyimpan dana.

Peneliti menanyakan terlebih dahulu apa yang dimaksud SISUKA. Seperti apa yang dipaparkan oleh Bapak Ahmad Efendi, S.H.I selaku manajer KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan bahwasanya produk SISUKA itu:

“Produk SISUKA ini merupakan tabungan yang sukarela dalam artian akadnya pun karena memang di KSPPS Nuri Jatim ini berbasis Syariah maka menggunakan akad wadi’ah jadi yang dimaksud akad wadi’ah ini adalah akad titipan. Jadi, anggota menitipkan uangnya kesini untuk dikelola. Masalah nanti dari hasil pengelolaan, kami dapat hasil maka kami akan memberikan bonus

ke anggota. Dari beberapa tahun yang sudah berjalan memang kita sudah bisa memberikan bonus kepada anggota. Jadi, bukan hasil sebenarnya jika menggunakan produk tabungan SISUKA tapi bonus. Beda halnya dengan tabungan mudhorabah berjangka, kalau tabungan mudhrobah berjangka itu baru mendapatkan hasil. Jadi tabungan SISUKA ini hanya mendapatkan bonus saja tidak mendapatkan hasil karena akad yang digunakan berbeda”.¹⁰

Menurut Bapak Ahmad Efendi, S.H.I, Produk SISUKA merupakan simpanan yang dibayar oleh anggota secara sukarela dan tidak ada paksaan untuk dititipkan kepada KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan yang kemudian dikelola serta anggota mendapatkan bonus jika mendapatkan keuntungan. Produk SISUKA ini menggunakan akad wadi’ah yang mana merupakan akad titipan.

Hal serupa juga disampaikan oleh Bapak Holilur Rohman, S.H selaku Customer Service KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan, bahwasanya Produk SISUKA yaitu:

“Gambaran umum menurut saya SISUKA itu adalah simpanan suka rela, dari bahasanya itu sampean sudah mengerti bahwasanya simpanan sesukanya dan seikhlasnya. Jadi, dalam produk sisuka itu sampean bisa menyimpan uang disini sebarangpun dan bisa diambil kapan pun itulah SISUKA. Dan juga SISUKA itu memakai akad karena disini berdasarkan Syariah. Maka, disini menggunakan akad wadi’ah. Kalau Wadi’ah itu artinya titipan”.¹¹

Menurut Bapak Holilur Rohman, S.H selaku Customer Service Produk SISUKA merupakan bentuk simpanan yang diberikan secara sukarela dan seikhlasnya serta simpanan ini bisa diambil sewaktu-waktu sesuai dengan jumlah simpanan anggota yang bersangkutan. Simpanan SISUKA ini menggunakan akad wadi’ah.

¹⁰ Ahmad Efendi, *Manajer*, KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan; wawancara langsung, (22 Mei 2024)

¹¹ Holilur Rohman, *Customer Service* KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan; wawancara langsung, (24 Mei 2024)

Hal serupa juga disampaikan oleh Bapak Fauzi S.Pd. selaku Marketing Funding di KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan, bahwasanya Produk SISUKA yaitu:

“SISUKA yaitu tabungan atau simpanan sukarela yang dimana Nasabah bebas mau menabung berapa saja tanpa ada batasan nominal dalam menabung dan dapat di setor setiap hari. Jika nasabah butuh kebutuhan mendesak tidak perlu khawatir karena tabungan SISUKA ini juga dapat di ambil kapan saja sesuai kebutuhan dari nasabah yang menabung menggunakan Produk SISUKA”¹²

Menurut Bapak Fauzi, S.Pd. produk Sisuka adalah produk simpanan sukarela yang dapat di ambil kapanpun sesuai kebutuhan nasabah sehingga mempermudah nasabah.

Jadi dapat disimpulkan bahwa SISUKA merupakan bentuk simpanan yang besarnya tidak ditentukan atau secara sukarela, dan dapat disetorkan dan diambil setiap saat sesuai kebutuhan Nasabah. Dalam pengaplikasiannya SISUKA menggunakan akad wadi'ah yang mana merupakan akad titipan.

Keunggulan utama yang diperoleh anggota dengan menggunakan produk SISUKA seperti, yang dijelaskan oleh Bapak Ahmad Efendi, S.H.I., selaku Manajer bahwasannya keunggulan produk SISUKA ini adalah :

“Jadi gini mbak, tabungan SISUKA ini biasanya diperuntukkan untuk anggota yang membutuhkan keamanan dan kecepatan dalam pelayanan. Dalam artian, untuk hasil dan bonus kurang begitu dihiraukan walaupun itu mendapatkan bonus yang juga InsyaAllah luar biasa. Artinya, bonus yang kami berikan sesuai dengan dana yang sudah disimpan. Dalam artian, SISUKA itu orang biasanya naruk uang besar cuman sehari dibutuhkan bisa diambil lagi secara cepat, dalam artian tidak harus nunggu, tidak harus antri lama, karena memang itu merupakan prioritas SISUKA. Sehingga tabungan SISUKA paling besar di KSPPS NURI pegantenan karena lebih mudah. Misalkan,

¹² Fauzi, *Marketing Funding KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan*; wawancara langsung, (Senin, 27 Mei 2024)

naruk hari ini, besok dibutuhkan dan bisa langsung diambil serta batas pengambilan pun tidak dibatasi. Dan juga bonus yang lumayan, Sehingga banyak orang yang menggunakan SISUKA ini.”¹³

Menurut Ahmad Effendi, S.H.I., SISUKA memiliki banyak keunggulan seperti, kecepatan dalam pelayanannya dan bonus yang diberikan oleh pihak KSPPS Nuri Jatim juga lumayan sehingga masyarakat tertarik untuk menjadi anggotanya.

Hal senada juga disampaikan oleh Bapak Holilur Rohman, S.H selaku Customer Service KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan:

“SISUKA ini memiliki keunggulan salah satunya fleksibilitas, yang artinya bisa diambil kapan saja. Sedangkan kalau produk yang lain itu ada Batasan dari nominal dan ada batasan waktu, kalo SISUKA ini mau di ambil kapanpun tidak masalah. Tapi ada juga keunggulannya yakni keamanan dan fleksibilitas sampean mengambil kapan saja, KSPPS Nuri selalu terbuka untuk anggotanya yang ingin mengambil tabungannya untuk produk SISUKA selama KSPPS Nuri Jatim Pegantenan ini jam pelayanannya buka, tapi kadang ada yang Sebagian anggota itu mengambil di luar jam kerja. Tetapi sebelum mengambil itu, ada komunikasi terlebih dahulu terhadap pengelola yang ada disini untuk janji.”¹⁴

Menurut Bapak Holilur Rohman, S.H selaku Customer Service, Produk SISUKA Ini memiki keunggulan yang berbeda dengan produk lainnya yakni fleksibilitas. Yang dimaksud fleksibilitas disini adalah bisa di ambil kapan saja tanpa adanya Batasan nominal dan waktu.

Jadi dapat disimpulkan setelah peneliti melakukan wawancara bahwa keunggulan dari SISUKA adalah fleksibilitas atau mudah yang artinya Nasabah yang menabung dengan produk Sisuka ini dapat mengambil tabungan tersebut dapat di

¹³ Ahmad Efendi, *Manajer*, KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan; wawancara langsung, (22 Mei 2024)

¹⁴ Holilur Rohman, *Customer Service* KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan; wawancara langsung, (24 Mei 2024)

tarik kapan saja sesuai kebutuhan atau keinginan Nasabah yang ingin mengambil tabungan tersebut.

Hal ini juga di perkuat dengan dilakukannya sebuah wawancara dengan beberapa anggota SISUKA di KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan, seperti yang di paparkan oleh Ibu Titik selaku anggota SISUKA di KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan, yaitu :

“Saya lebih suka menyimpan di KPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan karena merupakan Lembaga Keuangan Syariah yang berada di bawah naungan pondok pesantren banyuanyar. Jadi mending ke yang terdekat dan saya menggunakan Nuri ini sejak 8 tahunan. Saya juga mengetahui Nuri ini dari pengelola yang banyak menawarkan simpanan ke rumah-rumah, dan disitu dijelaskan apa maksud dari SISUKA ini sehingga saya tertarik sampai sekarang. Saya juga menabung disini karena merasa aman dan juga Tabungan Sisuka ini tabungan sukarela atau saya bisa menabung sesuai kemampuan saya dan pada saat saya butuh saya dapat mengambil tabungan pada saat itu juga.”¹⁵

Menurut Ibu Titik, SISUKA merupakan Lembaga Keuangan Syariah yang berada di bawah naungan pondok pesantren banyuanyar sehingga ia merasa simpanannya aman dan sudah dipercaya selama 8 tahun serta SISUKA memudahkan dalam menyimpan dana. Selain itu SISUKA juga merupakan tabungan sukarela yang mempermudah ibu titik dalam menabung karena ibu titik dapat menabung sesuai kempuan ibu titik dan jika di butuhkan dapat di ambil pada saat waktu itu juga.

Hal senada juga disampaikan oleh Bapak Mulyadi selaku Anggota SISUKA di KSPPS Nuri Jatim Cabang pegantenan, yaitu:

“Saya suka SISUKA karena transaksinya mudah dan banyak manfaatnya kayak saya itu bebas menabung berapa saja tanpa ada patokan dari pihak KSPPS Nuri Jatim. Saya sudah menyimpan di KSPPS Nuri Jatim Cabang pegantenan ini sudah lama sekali sejak dibukanya KSPPS NURI JATIM di

¹⁵ Titik, Anggota KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan; wawancara langsung, (Kamis, 23 Mei 2024)

Pegantenan ini dan saya mengetahui ini Tabungan SISUKA ini dari pegawainya yang menawarkannya ke masyarakat untuk dijadikan sebagai anggotanya.”¹⁶

Menurut Bapak Mulyadi, Produk SISUKA memiliki keunggulan salah satunya bebas menabung berapa saja. Dengan kata lain, menyimpan secara sukarela dan seikhlasnya. SISUKA ini banyak digunakan oleh anggota karena pegawai KSPPS Nuri Jatim yang menawarkan kepada masyarakat serta dekat juga dengan lokasi rumah saya sehingga saya lebih mudah untuk bertransaksi.

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Dewi Sukaisih selaku anggota KSPPS NURI JATIM Cabang Pegantenan:

“Saya memilih SISUKA karena produk ini tidak memiliki patokan nominal, jadi saya itu bebas mau nabung berapa saja sesuka hati hati saya. Selain itu, tabungan ini bisa di ambil kapan saja jadi kan kalo saya butuh tinggal narik saja di koperasi. Dan juga koperasi ini berada di bawah naungan pondok pesantren Darul Ulum Banyuanyar jadi saya merasa kalo saya nabung disini saya bisa mengabdikan dengan kyai. Saya menabung di koperasi ini sudah sejak awal berdirinya koperasi cabang yaitu sekitar 9 tahunan”

Menurut Ibu Dewi Sukaisih SISUKA memiliki keunggulan yaitu bebas menabung berapa saja dan juga bisa di ambil kapan saja. Selain itu juga berada di bawah naungan Pondok Pesantren jadi merasa lebih aman

Jadi dapat disimpulkan setelah peneliti selesai melakukan wawancara dengan para anggota SISUKA di KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan bahwa KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan merupakan Lembaga Keuangan Syariah yang berada di bawah naungan Pondok Pesantren Banyuanyar Pamekasan sehingga dianggap lebih terjamin dan aman jika menyimpan uang di KSPPS Nuri Jatim. Produk SISUKA

¹⁶ Mulyadi, Anggota KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan; wawancara langsung, (Kamis, 23 Mei 2024)

banyak dipercaya oleh anggota salah satunya dengan pembuktian dari menabung selama berdirinya SISUKA yaitu 8 tahun. Hal tersebut karena SISUKA memudahkan dalam menyimpan dana dan juga dana yang di simpan sesuai kemampuan nasabah SISUKA dan dapat di ambil pada saat nasabah tersebut membutuhkan uang tabungan tersebut.

Selanjutnya peneliti melakukan sebuah wawancara terhadap pihak pengelola KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan terkait segmentasi pasar strategi pemasaran produk SISUKA dalam meningkatkan anggota di KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan. Seperti apa yang dipaparkan oleh Bapak Ahmad Efendi, S.H.I. selaku Manajer KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan:

“Untuk segmentasi pasarnya sendiri, kami disini menggunakan segmentasi wilayah karena sudah ada takarannya masing-masing cabang. Jadi kamu itu menggunakan wilayah pegantenan sebagai segmentasi wilayah kami dan juga semua kalangan dari rakyat kalangan atas, kalangan menengah dan kalangan menengah kebawah juga dapat menjadi anggota SISUKA. Selain itu, kami memfokuskan bagaimana SISUKA ini memberikan manfaat bagi anggota, terutama masyarakat kalangan menengah kebawah dan masyarakat desa yang mayoritas petani dapat menabung tanpa minimal setoran tabungan. Sebagai Lembaga keuangan syariah yang berdiri dibawah naungan pondok pesantren darul ulum banyuwangi, kami juga melakukan pendekatan tokoh yang dilakukan untuk mensosialikan kepada masyarakat baik itu alumni pondok pesantren darul ulum banyuwangi untuk memperluas segmentasi pasar ini dan cakupan wilayah operasional terutama operasional produk SISUKA”¹⁷

Menurut Bapak Ahmad Efendi, S.H.I terkait segmentasi pasar dalam melakukan pemasaran produk tabungan SISUKA dalam meningkatkan anggota di KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan menjawab sangat jelas bahwa segmentasi pasar disini menggunakan segmentasi wilayah yaitu wilayah pegantenan dan tidak

¹⁷ Ahmad Efendi, *Manajer*, KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan; wawancara langsung, (22 Mei 2024)

dibatasi, bisa memberikan manfaat bagi anggota, dan juga melakukan pendekatan tokoh guna memperluas segmentasi pasar.

Hal serupa juga disampaikan oleh Bapak Fauzi, S.Pd. selaku marketing funding di KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan:

“Pondok Pesantren Banyuanyar sebagai Lembaga yang menaungi KSPPS Nuri Jatim, menjadi hal yang sangat mendukung proses berkembangnya KSPPS Nuri Jatim dengan adanya santri dan alumni dari berbagai wilayah yang akan memperluas segmentasi pasar kami dan juga kami itu fokus pada desa pegantenan karena kami menggunakan wilayah pegantena sebagai patokan kami. Selain itu disini kami juga memfokuskan SISUKA ini agar bisa memberikan manfaat untuk para anggotanya karena produk ini tidak ada patokan minimal harus nabung berapa, mereka bisa nabung sesuai dengan uang yang mereka punya jadi tidak memberatkan anggota.”¹⁸

Selanjutnya peneliti juga melakukan wawancara terkait targeting yang dilakukan oleh KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan. Seperti apa yang di jelaskan oleh Bapak Ahmad Efendi, S.H.I., selaku manager :

“untuk targeting sendiri kami mengupayakan produk kami dapat dinikmati oleh semua kalangan. Selain itu masyarakat Pegantenan yang mayoritas sebagai petani pun juga bisa menikmati Lembaga syariah, inilah yang menjadi daya tarik tersendiri terutama bagi masyarakat menengah kebawah, karena dengan adanya produk ini tidak membatasi minimal setoran tabungan, dan penarikannya pun terbilang cukup mudah bisa di ambil tanpa menyisakan saldo minimal. Masyarakat kalangan ataspun juga dapat menabung tanpa khawatir akan keamanan uang untuk karena KSPPS Nuri Jatim sudah tersertifikasi, apalagi berdiri sebagai koperasi berbasis syariah. Dimana kepentingan dan keamanan tabungan anggota menjadi prioritas utama sehingga KSPPS Nuripun tidak kalah dengan Lembaga keuangan lain yang lebih besar.”

Menurut Bapak Ahmad Efendi, S.H.I., targeting yang dilakukam KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan ialah semua kalangan dapat dijadikan target.

¹⁸ Fauzi, *Marketing Funding*, KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan; wawancara langsung, (27 Mei 2024)

Hal serupa juga disampaikan oleh Bapak Holilur Rohman, S.H selaku Customer Service, bahwasanya targetting yang dilakukan untuk pemasaran dalam meningkatkan anggota SISUKA di KSPPS Nuri jatim:

“Menurut saya kalo untuk targetting sendiri, kami disini tidak menargetkan siapapun bisa menabung disini baik itu masyarakat kalangan atas, menengah kebawah bahkan masyarakat desa yang mayoritasnya petani pun bisa menabung disini. Karena disini itu tidak membatasi minimal setoran tabungan dan juga bisa di tarik semuanya bak sehingga ini yang membuat anggota menyukai produk ini. Dan juga disini keamanannya terjaga karena disini itu ada dibawah naungan pondok pesantren darul ulum Banyuanyar.”¹⁹

Menurut Bapak Holilur Rohman, S.H terkait targetting dalam pemasaran produk tabungan SISUKA dalam meningkatkan anggota di KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan yaitu tidak menargetkan jadi siapapun menabung disini dan juga produk tabungan SISUKA ini tidak ada minimal setoran dan penarikan.

Selanjutnya peneliti juga melakukan wawancara tentang positioning yang dilakukan oleh pihak KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan, yang di paparkan oleh Bapak Ahmad Efendi, S.H.I. selaku manajer :

“Kami disini kalo untuk strategi posisi pasarnya sendiri kami melakukan pelayanan yang terbaik untuk para anggota, agar anggota kami itu nyaman dan loyal. Salah satu contohnya untuk produk SISUKA ini yang mempermudah anggota untuk melakukan transaksi. Dimana untuk anggota yang ingin menabung pihak KSPPS Nuri Jatim mendatangi langsung anggotanya tidak perlu ke kantor KSPPS Nuri Jatim sehingga mereka bisa menghemat waktu. Selain itu juga produk SISUKA ini memberikan anggota bonus kepada setiap anggota yang menabung, hal ini bertujuan untuk memikat hati anggota. Serta pada hari-hari tertentu kami juga memberikan reward kepada anggota yang loyal.”²⁰

¹⁹ Holilur Rohman, *Customer Service* KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan; wawancara langsung, (24 Mei 2024)

²⁰ Ahmad Efendi, *Manajer*, KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan; wawancara langsung, (22 Mei 2024)

Menurut Bapak Ahmad Effendi Positioning yang di lakukan KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan yakni memberikan pelayanan terbaik kepada anggota KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan.

Hal serupa juga di sampaikan oleh Bapak Fauzi, S.Pd. selaku marketing funding di KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan, yakni :

“Untuk posisi pasar yang dilakukan oleh kami pihak KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan kami disini memberikan pelayanan yang excellent untuk para anggot yang di maksud excellent ini kami bisa menjemput uang tabungan anggota kerumah, pasar dan juga toko, selain itu juga jika ada anggota yang membutuhkan penarikan uang tetapi mereka tidak bisa datang langsung ke kantor kami bisa mengantarkan tabungan mereka tetapi kami disini tetap melakukam penarikan dengan sistem online. Masyarakat disini banyak yang menggunakan SISUKA karena meraka juga bisa mendapatkan bonus agar tetap rutin menabung.”²¹

Menurut Bapak Fauzi, S.Pd. Positioning KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan adalah pelayan yang di lakukan KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan adalah pelayanan yang excellen dan juga pemberian bonus kepada anggota agar tetap konsisten menabung.

Jadi kesimpulan yang di dapat setelah melakukan wawancara dengan pihak KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan terkait strategi pemasaran produk tabungan SISUKA dalam meningkatkan anggota di KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan yaitu menggunakan tiga strategi. Pertama, adalah segmentasi pasar, segmentasi pasar yang dimaksud disini bahwa segmentasi pasar disini tidak dibatasi, bisa memberikan manfaat bagi anggota, dan juga melakukan pendekatan tokoh guna memperluas segmentasi pasar. Kedua, targeting, target disini tidak ada Batasan jadi siapapun bisa

²¹ Fauzi, *Marketing Funding*, KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan; wawancara langsung, (27 Mei 2024)

menabung di KSPPS Nuri Jatim. Ketiga, Positioning, yang dimaksud disini adalah KSPPS Nuri Jatim Pegantenan memberikan sebuah pelayanan yang Excellen agar anggota tetap loyal dalam menabung.

2. Faktor Penghambat dalam melakukan pemasaran produk SISUKA di KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan.

Dalam melakukan kegiatan pemasaran pastinya tidak akan berjalan dengan mulus karena ada beberapa hal yang membuat strategi pemasaran tersebut tidak berjalan semestinya. Begitupun dengan kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan yang pasti juga mengalami beberapa kendala.

Agar peneliti mengetahui faktor penghambat yang dialami oleh pihak pengelola maka peneliti melakukan wawancara kepada Bapak Ahmad Efendi, S.H.I. selaku manajer KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan:

“Kalo untuk kendala di KSPPS NURI JATIM Cabang Pegantenan alhamdulillah tidak ada pada saat ini malahan kita bisa mensupport kantor-kantor cabang lain kalo untuk tabungan, tetapi pada awal pembukaan kantor cabang Pegantenan ini mengalami beberapa kendala seperti masyarakat belum mengetahui kalo Nuri itu koperasi melainkan mereka tahu nuri itu merk air yang di produksi pondok banyuanyar maka dari itu KSPPS NURI JATIM ini memang tidak terlalu terkenal dari lembaga keuangan atau koperasi lainnya karena memang masyarakat hanya mengira Nuri itu hanya produk air , hambatan selanjutnya juga terdapat di saingan koperasi lain yang lebih terkenal daripada KSPPS NURI tetapi kami tidak pernah menganggap mereka saingan hanya saja kami kurang sosialisasi pas awal pembukaan KSPPS Nuri tersebut kepada warga. Tetapi pada saat ini Alhamdulillah KSPPS Nuri sudah mulai di Kenal oleh masyarakat sekitar. Dan kendala terakhir itu menurut bapak adalah kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai tabungan sehingga masyakat kurang konsisten dalam menabung menurut mereka tabungan itu tidak terlalu penting tapi dengan mereka memiliki tabungan akan membantu mereka jika ada kebutuhan mendadak mereka bisa mengambil tabumhan mereka.”²²

²² Ahmad Efendi, S.H.I., *Manajer*, KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan; wawancara langsung, (22 Mei 2024)

Menurut Bapak Ahmad Efendi, S.H.I. yang menjadi kendala dari pemasaran yang dilakukan oleh pihak KSPPS NURI JATIM Cabang Pegantenan adalah pada saat pendirian kantor cabang pegantenan masyarakat belum mengetahui bahwa nuri itu sebuah koperasi melainkan merk air mineral dan adanya persaingan pasar dan kurang konsisten masyarakat dalam menabung karena mereka mengira menabung itu tidak penting.

Serupa dengan pendapat dari Bapak Holilur Rohman, S.H selaku Customer Service. hambatan-hambatan yang dialami oleh pihak pengelola dalam pemasaran yaitu:

“Kendala yang terjadi pas awal pemasaran itu yang pertama itu bak masyarakat kurang mengetahui keberadaan nuri ini sebagai koperasi melainkan mereka mengira bahwa nuri ini adalah merk air yang diproduksi oleh pondok banyuwangar maka dari itu tim pemasaran susah dalam melakukan pemasaran tetapi dengan berjalannya waktu masyarakat sudah banyak yang mengetahui bahwa nuri merupakan koperasi simpan pinjam pembinaan Syariah yang berada di bawah naungan pondok pesantren banyuwangar. Kendala yang kedua itu kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai tabungan sehingga masyarakat kurang konsisten dalam menabung menurut mereka tabungan itu tidak terlalu penting tapi dengan mereka memiliki tabungan akan membantu mereka jika ada kebutuhan mendadak. Itu saja menurut saya kendalanya.”²³

Menurut Bapak Holilur Rohman, S.H. yang menjadi kendala dari pemasaran yang dilakukan oleh pihak KSPPS NURI JATIM Cabang pegantenan yaitu ada dua hambatan yang pertama kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap koperasi nuri mereka hanya mengetahui bahwa nuri hanya produk air yang diproduksi oleh pondok

²³ Holilur Rohman, *Customer Service* KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan; wawancara langsung, (24 Mei 2024)

pesantren banyuanyar dan kendala kedua yaitu kurangnya konsisten masyarakat dalam menabung.

Hal serupa juga di sampaikan oleh Bapak Fauzi S,Pd. Bahwa hambatan-hambatan yang ada di KSPPS Nuri Jatim Pegantenan adalah :

“Kendala yang terjadi pas awal pemasaran itu yang pertama itu bak masyarakat kurang mengetahui keberadaan nuri ini sebagai koperasi melainkan mereka mengira bahwa nuri ini adalah merek air yang di produksi oleh pondok banyuanyar maka dari itu tim pemasaran susah dalam melakukan pemasaran tetapi dengan berjalannya waktu masyarakat sudah banyak yang mengetahui bahwa nuri merupakan koperasi simpan pinjam pembinaan Syariah yang berada di bawah naungan pondok pesantren banyuanyar. Kendala yang kedua itu kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai tabungan sehingga masyakat kurang konsisten dalam menabung menurut mereka tabungan itu tidak terlalu penting tapi dengan mereka memiliki tabungan akan membantu mereka jika ada kebutuhan mendadak. Kendala yang ketiga menurut bapak yaitu terdapat di persaingan koperasi lain yang lebih terkenal daripada KSPPS NURI tetapi kami tidak pernah mengganggu mereka saingan hanya saja kami kurang sosialisasi pas awal pembukaan KSPPS Nuri tersebut kepada warga.”²⁴

Menurut Bapak Fauzi, S.Pd. kendala pemasaran yang menjadi kendala dalam pemasaran dalam pihak nuri yaitu kurang pengetahuan masyakat terhadap nuri koperasi dan kurang konsistennya masyarakat dalam menabung.

Jadi kesimpulan yang di dapat setelah melakukan wawancara dengan petugas KPPS NURI terkait faktor penghambat yang ada dalam melakukan pemasaran produk yaitu ada dua hambatan yang pertama ialah, kurang pengetahuan masyarakat tentang koperasi nuri mereka mengira bahwa nuri hanyalah sebuah air yang di produksi oleh pondok pesantren banyuanyar tetapi pada saat ini masyarakat sudah mengetahui bahwa nuri adalah sebuah koperasi. Hambatan selanjutnya yaitu, adanya persaingan

²⁴ Fauzi, *Customer Service* KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan; wawancara langsung, (24 Mei 2024)

pasar dan kurang mengertinya masyarakat tentang pentingnya menabung maka dari ini masyarakat tidak konsisten dalam menabung.

C. Temuan Penelitian

Berdasarkan hasil data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi maka peneliti disini mendapatkan beberapa temuan penelitian yang dimana sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran produk tabungan SISUKA dalam meningkatkan anggota di KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan.

Berdasarkan paparan data yang dimaksud dalam konteks tentunya mempunyai korelasi atau hubungan yang sangat erat dengan hasil penelitian yang diperoleh di lapangan, baik yang dihasilkan dari observasi maupun dari hasil wawancara serta temuan lainnya yang berasal dari dokumentasi di lokasi penelitian yakni koperasi Nuri Jatim Cabang Pegantenan hasil temuan penelitian yang diperoleh strategi pemasaran produk tabungan SISUKA dalam meningkatkan anggota di KSPPS Nuri Jatim Cabang Pagantenan, yaitu sebagai berikut:

- a. *Segmentasi pasar*, KSPPS Nuri Jatim Cabang Pagantenan menggunakan segmentasi wilayah karena dalam KSPPS Nuri Jatim sudah dibagi atau ditakar setiap cabang jadi setiap cabang memiliki wilayahnya masing-masing untuk menjadi segmentasi pasarnya.
- b. *Targeting*, KSPPS Nuri Jatim cabang Pagantenan menargetkan semua kalangan baik kalangan atas, kalangan menengah dan kalangan bawah untuk menjadi targetnya. Salah satu contohnya, di desa Pagantenan

mayoritas masyarakatnya bekerja sebagai petani dengan adanya produk SISUKA ini bisa memudahkan para petani dimulai dari produk SISUKA tidak membatasi minimal setoran tabungan, penarikan yang mudah dan boleh tidak menyisihkan saldo sedikitpun.

- c. *Positioning*, hal ini KSPPS Nuri Jatim cabang Pagantenan memberikan service excellent kepada para anggota salah satu contohnya adanya pelayanan antar jemput tabungan jadi para anggota tidak perlu datang ke kantor untuk menabung atau menarik saldo, nantinya akan ada pegawai dari KSPPS Nuri Jatim cabang Pagantenan yang akan datang langsung ke rumah nasabah. Selain itu SISUKA pada KSPPS Nuri Jatim cabang Pagantenan juga memberikan bonus pada anggota yang rajin menabung.

3. Faktor Penghambat dalam melakukan pemasaran produk SISUKA di KSPPS Nuri Jatim cabang pagantenan

- a. Kurang pengetahuan masyarakat tentang koperasi nuri mereka mengira bahwa nuri hanyalah sebuah air yang di produksi oleh pondok pesantren banyuanyar tetapi pada saat ini masyarakat sudah mengetahui bahwa nuri adalah sebuah koperasi.
- b. Kurang mengertinya masyarakat tentang pentingnya menabung sehingga masyarakat kurang konsisten dalam menabung.
- c. Banyak pesaing dari lembaga keuangan yang sama atau lembaga keuangan lainnya, tetapi pada saat ini Nuri Jatim sudah mulai terkenal oleh masyarakat hanya saja pemasarannya masih kurang maksimal.

D. Pembahasan

Berdasarkan hasil temuan yang diperoleh dari hasil penelitian yang dilakukan di lokasi penelitian, maka dapat dikemukakan pembahasan yang berdasarkan atas tujuan penelitian bab 1, adalah sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran produk tabungan SISUKA dalam meningkatkan anggota di KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan.

Strategi Pemasaran adalah proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran produk serta nilai dengan pihak lain. Strategi pemasaran diperlukan oleh setiap lembaga keuangan syariah seperti KSPPS NURI JATIM Cabang Pegantenan, dimana lembaga ini selain berorientasi pada fungsi profit, lembaga ini juga mempunyai kapasitas sebagai lembaga yang berorientasi pada fungsi sosial.

Pada lembaga keuangan seperti di KSPPS NURI JATIM Cabang Pegantenan perlu disadari bahwa pentingnya bersaing pada pemasaran produk- produk maupun jasa layanannya. Salah satu produk yang diperkenalkan oleh KSPPS NURI JATIM Cabang Pegantenan adalah produk SISUKA, seperti halnya produk ini merupakan produk yang memberikan kemudahan serta kecepatan dalam transaksi.

Adapun langkah yang merupakan penerapan strategi KSPPS NURI JATIM Cabang Pegantenan dalam memasarkan produk SISUKA, sebagai berikut:

Segmentasi pasar adalah proses membagi pasar kedalam kelompok pembeli yang berbeda-beda berdasarkan kebutuhan, karakteristik, ataupun perilaku yang membutuhkan bauran produk dan bauran pemasaran atau dengan kata lain segmentasi pasar merupakan dasar untuk mengetahui bahwa setiap pasar terdiri atas beberapa

segmentasi yang berbeda-beda.²⁵ Segmentasi pasar merupakan Langkah pertama yang dilakukan oleh pihak KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan.

Dalam segmentasi pasar KSPPS Nuri Jatim cabang Pagantenan memilih segmentasi wilayah, segmentasi wilayah atau segmentasi geografis yaitu membagi pasar menjadi wilayah yang lebih kecil berdasarkan lokasi, sehingga memungkinkan perusahaan untuk menyesuaikan taktik mereka. Seperti yang diketahui KSPPS Nuri Jatim tersebar ke beberapa wilayah di Jawa Timur jadi setiap cabang dibagi sesuai dengan wilayahnya masing-masing. Jadi KSPPS Nuri Jatim Cabang Pagantenan memiliki segmentasi pasar wilayah pagantenan.

Targetting atau strategi targer pasar sasaran merupakan pemilihan besar atau luasnya segmen sesuai dengan kemampuan suatu perusahaan untuk memasuki segmen tersebut, ini merupakan strategi yang kedua, dimana setiap karyawan yang ada di KSPPS NURI JATIM Cabang Pegantenan memiliki target masing- masing untuk pencapaian target dana dan target itu harus bisa tercapai dengan sebaik mungkin, karena hal itu sudah termasuk dengan masalah kelangsungan hidup lembaga keuangan yang berbasis syariah ini. Oleh karena itu, semua karyawan menjadi satu tim yakni saling bantu- membantu dalam penyelesaian target ini guna saling menjaga kesehatan keuangan KSPPS NURI JATIM Cabang Pegantenan.

Targetting dari KSPPS Nuri Jatim cabang Pagantenan tidak menargetkan khusus pada kalangan tertentu tapi menargetkan ke semua kalangan yang ada di masyarakat baik kalangan atas, menengah dan bawah. Salah satu contohnya

²⁵ Dimas Hendika Wibowo, “Analisis Pemasaran untuk meningkatkan Daya Saing UMKM (Study Pada Batik Di Jeng Solo)”, Jurnal Administrasi Bisnis (29 Desember, 2015), 62.

mayoritas masyarakat Pagantenan berprofesi sebagai petani dengan adanya produk ini bisa dinikmati atau sangat menguntungkan bagi kalangan petani karena produk ini tidak membatasi minimal setoran tabungan, penarikan yang mudah dan bisa ditarik semua tanpa menyisahkan saldo.

Positioning yaitu menentukan posisi pasar, maksudnya disini ialah bagaimana memposisikan produk perusahaan agar selalu tersimpan di benak konsumen. Maksudnya disini bagaimana caranya agar anggota tetap loyal terhadap perlembaga KSPPS Nuri Cabang Pegantenan harus menunjukkan keunggulan yang terdapat dalam produk SISUKA ini, sehingga nantinya masyarakat akan tertarik bergabung dengan lembaga KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan dibanding dengan lembaga yang lain. Pihak KSPPS Nuri Cabang Pegantenan memberikan pelayanan terbaik untuk anggota agar anggota tetap konsisten dalam menabung seperti pihak KSPPS Nuri Jatim menjemput tabungan tanpa anggota datang langsung ke kantor dan juga bisa mengantar penarikan jika anggota membutuhkan uang tabungan tersebut.

2. Faktor Penghambat dalam melakukan pemasaran produk SISUKA di KSPPS Nuri Jatim cabang pegantenan

Adapun faktor penghambat dalam memasarkan produk SISUKA disini yaitu: Penghambat yang di alami KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan terjadi pada saat awal pembukaan kantor cabang Pegantenan yaitu:

Pertama, Kurang pengetahuan masyarakat tentang koperasi nuri mereka mengira bahwa nuri hanyalah sebuah air yang di produksi oleh pondok pesantren banyuanyar tetapi pada saat ini masyarakat sudah mengetahui bahwa nuri adalah sebuah koperasi.

Pengetahuan dan pemahaman mengenai suatu lembaga keuangan menjadi salah satu kunci utama suatu lembaga keuangan baik konvensional maupun syariah. Masyarakat yang paham dan mengetahui akan lembaga keuangan tersebut khususnya KSPPS Nuri Jatim cabang Pagantenan akan mendorong masyarakat untuk melirik lembaga tersebut dan memilih lembaga keuangan tersebut.

Kedua juga kurang mengertinya masyarakat tentang pentingnya menabung sehingga masyarakat kurang konsisten dalam menabung. Sehingga pihak KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan perlu melakukan sosialisasi produk kepada masyarakat agar dapat mengetahui keunggulan-keunggulan pada produk ini agar dapat menarik calon anggota untuk menabung dan menjadi anggota di KSPPS Nuri Jatim Cabang Pegantenan.

Masih sedikit masyarakat di desa Pagantenan yang mau menabung di bank syariah khususnya di KSPPS Nuri Jatim Cabang Pagantenan. Bahkan para ulama di negeri inipun sebagaian besar masih menyimpan uang di bank konvensional. Hal tersebut terjadi karena kurangnya pemahaman mengenai sistem dalam bank syariah dianggap sama dengan sistem operasional yang ada dalam bank konvensional. Artinya dalam kesadaran masyarakat untuk bertransaksi dengan menggunakan jasa perbankan syariah masih kurang.

Ketiga ialah persaingan antar Lembaga keuangan syariah, karena pada awalnya sudah ada Lembaga keuangan yang lebih awal hadir di tengah-tengah masyarakat Pegantenan. Seperti yang diketahui lembaga keuangan syariah di Indonesia saat ini sedang berkembang pesat khususnya di daerah Pamekasan maka dari itu perlunya strategi-stratetgi atau gebrakan-gebrakan yang bisa menarik

perhatian masyarakat untuk menabung atau memilih lembaga keuangan tersebut khususnya KSPPS Nuri Jatim Cabang Pagentenan.