

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan

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 Banyuanyar pada hari senin tanggal 1 Desember 2008 dan mulai beroperasi pada tanggal 1 Januari 2009 dengan satu kantor pelayanan yang beralamat di Jalan Raya Pegantenan, (Simpang Tiga Palduding) Desa Plakpak Kecamatan Pegantenan, Kabupaten Pamekasan.

Koperasi ini bergerak dalam 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, melainkan juga menyebar ke wilayah Sampang dan Kabupaten Sumenep, sehingga pada tahun 2014 pengurus mengajukan alih bina kepada dinas koperasi dan UKM Provinsi Jawa

Timur, selanjutnya, berdasarkan pengesahan akta perubahan anggaran dasar dari pemerintah Provinsi Jawa Timur Nomor: P2T/10/09.02/01/XII/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.

Dalam menjalankan usahanya, KSPPS Nuri Jatim memegang teguh prinsip-prinsip koperasi dan jati diri koperasi yang diorientasikan untuk membantu, meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan social dari anggota KSPPS Nuri Jatim memiliki banyak anggota dan tersebar diseluruh Provinsi 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.³⁹

Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) Nuri Jatim berkantor pusat di Plakpak Pegantenan Pamekasan dan memiliki cabang di berbagai daerah diantaranya KSPPS NURI JATIM Cabang Palengaan yang mulai didirikan pada tahun 2015.

³⁹ <https://nurijatim.com/sekilas-sejarah>.

2. Profil KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan

- a.* Nama Koperasi : KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan
- b.* Nama kepala cabang : M. Nafi
- c.* Alamat : Jl. Raya Palengaan
- d.* Kabupaten : Pamekasan

3. Visi dan Misi

1. Visi

Koperasi Syariah Nuri Jatim adalah menjadi lembaga keuangan syariah multi guna dan usaha, dalam mengimplementasikan struktur maqhasid syariah bagi masyarakat Pamekasan pada khususnya, pada masyarakat Indonesia umumnya.

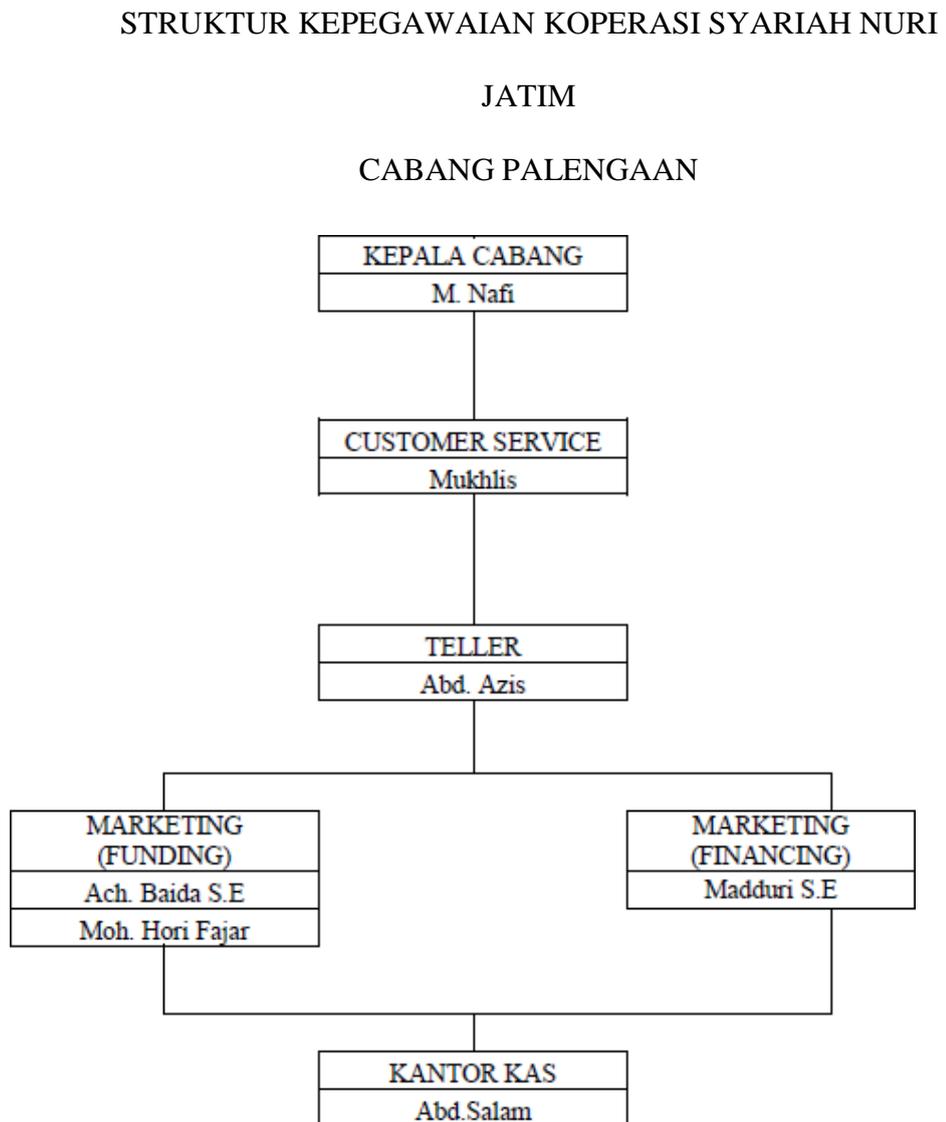
2. Misi

- a.* Meningkatkan kesejahteraan hidup anggota.
- b.* Terberdayanya para anggota untuk mengembangkan potensi ekonomi daerah dan sumber daya alam yang ada.
- c.* Terbentuknya jaringan usaha kecil menengah yang tangguh dan potensial diseluruh wilayah kerja anggota.
- d.* Terwujudnya status Koperasi Syariah Nuri sebagai lembaga ekonomi produktif yang dipandang sejajar dengan lembaga ekonomi yang lain, baik swasta maupun BUMN/BUMD.⁴⁰

⁴⁰<https://nurijatim.com/visi-dan-misi>

4. Struktur KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan

Adapun struktur organisasi yang ada di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan sebagai berikut:



Gambar 1

5. Produk Simpanan Pendidikan (Sidik)

Produk Simpanan Pendidikan atau yang sering disebut Sidik adalah simpanan untuk persiapan biaya pendidikan. Simpanan ini bisa dilakukan oleh orang tua siswa, siswa, atau guru di sekolah/madrasah. Menawarkan kerja sama yang saling menguntungkan bagi kedua belah pihak yaitu keuntungan berupa persentase nisbah bagi hasil setiap bulan, buku simpanan gratis untuk siswa, bonus souvenir dan Backdrop. Persyaratan yang harus dipenuhi yaitu:

1. Membuka rekening melalui guru/wali kelas yang telah menjadi anggota KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan
2. Setoran awal minimal Rp. 10.000,- dengan pemeliharaan saldo minimal Rp. 5.000,-
3. Penarikan simpanan hanya dapat dilakukan tiap pergantian tahun ajaran baru.

Mekanisme Kerjasama simpanan yang disimpan di KSPPS Nuri Jatim wajib diatasnamakan lembaga yang bersangkutan atau orang yang ditunjuk oleh lembaga dengan menunjukkan surat penunjukan dan ditandatangani oleh kepala sekolah/ madrasah yang bersangkutan. Uang yang disimpan di KSPPS Nuri Jatim hanya boleh diambil pada akhir periode tahun ajaran sesuai dengan yang telah disepakati. Jika ada penarikan sebelum akhir periode pendidikan, maka hak-hak yang akan diperoleh gugur dengan sendirinya kecuali nisbah bagi hasil.

Setiap kali melakukan transaksi setoran atau penarikan simpanan, pastikan pengelola tabungan/simpanan di sekolah/madrasah mendapat bukti transaksi berupa kwitansi/resi. Uang yang disimpan di KSPPS Nuri Jatim hanya bisa diambil oleh lembaga sekolah/madrasah atau orang yang ditunjuk oleh lembaga yang bersangkutan.

B. Paparan Data

1. Strategi Pemasaran Produk Simpanan Pendidikan di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan.

Dalam hal ini peneliti menghasilkan data yaitu dengan melakukan wawancara, observasi dan dokumentasi. Produk simpanan pendidikan berbeda dengan produk pada umumnya karena produk simpanan pendidikan ini simpanan yang khusus diperuntukkan bagi siswa sekolah serta penarikannya hanya boleh dilakukan sekali dalam satu tahun pada saat pergantian tahun ajaran baru. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh bapak M. Nafi selaku kepala cabang KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan, sebagai berikut:

“Simpanan Pendidikan merupakan simpanan yang dikhususkan untuk siswa sekolah. Simpanan ini bertujuan untuk membantu dalam mempersiapkan dana pendidikan, simpanan ini dapat diambil sewaktu-waktu”⁴¹

Dari pernyataan tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa simpanan pendidikan yang dikhususkan untuk siswa sekolah yang penarikannya bisa dilakukan sewaktu waktu. Selanjutnya berkaitan dengan dan ketentuan untuk

⁴¹ M. Nafi, Kepala Cabang di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan, wawancara langsung di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan

menjadi anggota simpanan pendidikan di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan.

Untuk menarik minat anggota produk simpanan pendidikan, pihak atau pegawai KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan tentu harus memiliki strategi-strategi yang cukup ampuh agar banyak anggota atau nasabah yang tertarik. Strategi memiliki peran yang cukup penting dalam suatu perusahaan atau lembaga keuangan untuk memasarkan suatu produknya. Sama halnya dengan KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan memiliki pemahaman sendiri tentang peran suatu strategi, lebih tepatnya memiliki strategi tertentu dalam memasarkan produk-produk yang ada.

Strategi selanjutnya yang dilakukan oleh KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan yaitu dengan bauran produk ke masyarakat sekitar seperti yang telah disampaikan oleh Bapak M.Nafi, berikut hasil wawancaranya:

“Disini usaha yang kami lakukan dalam menarik minat anggota juga dengan datang ke perkumpulan atau sekolah memperkenalkan salah satu produk unggulan KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan yaitu produk simpanan pendidikan. Jadi produk ini itu merupakan sebuah simpanan untuk persiapan biaya pendidikan. Selain bisa dilakukan oleh orang tua siswa dan siswa itu sendiri banyak juga lembaga itu menabung memakai produk simpanan pendidikan ini”

Mengenai strategi produk juga disampaikan oleh Marketing Bapak Moh.

Hori Fajar:

“untuk produk simpanan pendidikan disini kebanyakan anggotanya itu sekarang orang tua yang kerja dipasar, sebagai pedagang, petani, yang ingin anaknya tetap bisa sekolah nantinya. Jadi produk simpanan pendidikan disini itu dibuat sefleksibel mungkin dari mulai mau nyetor kapan saja dan berapa saja, tidak harus dengan nominal tertentu dan tiap bulan atau tiap minggu harus nyetor. Tapi untuk pengambilan tabungannya

memang tetap harus sesuai perjanjian diawal missal mau berapa lama satu tahun, 3 bulan, tapi rata-rata disini itu anggotanya biasanya tiap tahun.”

Mengenai produk juga disampaikan oleh salah satu anggota simpanan pendidikan yaitu Bapak Wahyu:

Bapak sejak kapan menggunakan simpanan pendidikan?

“baru tahun lalu dek, buat biaya sekolah anak saya masuk tahun ini, dan ada tetangga bilang kalo di KSPPS Nuri ada tabungan khusus biaya sekolah gitu”

Menurut Bapak bagaimana tentang simpanan pendidikan ini?

“untuk simpanan pendidikan bagus, cocok buat nyicil biaya sekolah anak saya”

Cara atau prosedur menjadi anggota simpanan pendidikan menurut bapak gimana?

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

Dari hasil wawancara diatas bisa disimpulkan bahwasanya semua unsur bauran pemasaran diterapkan dalam meningkatkan jumlah anggota simpanan pendidikan (SIDIK). Simpanan pendidikan itu sendiri merupakan simpanan yang dilakukan oleh siswa, orang tua, bahkan oleh sebuah lembaga sekolah untuk mempersiapkan biaya pendidikan. Dan produk simpanan pendidikan yang akan digunakan dan waktu pengambilan tabungan sesuai keinginan setiap anggota. Selain itu,

Selanjutnya Strategi Harga yang digunakan KSPPS Nuri Jatikm Cabang Palengaan produk simpanan pendidikan juga disampaikan langsung oleh Bapak Moh. Hori Fajar:

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

Hal itu juga dikonfirmasi oleh salah satu anggota simpanan pendidikan yaitu

Bapak Ahmad terkait harga:

“untuk harganya memang cukup terjangkau, karena pertama-tama hanya diwajibkan membayar simpanan pokok yang berjumlah Rp.50.000, untuk simpanan wajibnya Rp.10.000”

Senada dengan bapak Ahmad, bapak Ach. Baida memberikan pernyataan sebagai berikut:

“memang di awal hanya diwajibkan membayar simpanan pokok dan simpanan wajib yang harganya sangat terjangkau yaitu Rp.60.000”

Dari 3 pernyataan tersebut dapat disimpulkan jika menggunakan simpanan pendidikan tidak dikenakan biaya apapun baik itu biaya admin dan hanya diwajibkan membayar Rp.60.000 pada saat pendaftaran dan untuk simpanan selanjutnya tergantung kemampuan anggota.

Selanjutnya strategi yang digunakan di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan yaitu dari segi tempat:

“untuk lokasi memang disini sangat strategis dek, yaitu di pinggir jalan area pasar palengaan dan banyak toko yang mudah dijangkau oleh masyarakat sekitar dapat memudahkan masyarakat dalam melakukan transaksi jadi anggota tidak kesulitan jika mencari lokasi KSPPS Nuri Jatim cabang Palengaan.”

Selanjutnya wawancara kepada bapak Wahyu, berikut pernyataan beliau:

“untuk tempatnya memang mudah dijangkau sehingga sangat mudah untuk bertransaksi”

Dari wawancara yang dilakukan tersebut peneliti menyimpulkan bahwa lokasi KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan cukup strategis, baik itu dijangkau oleh para anggota koperasi maupun diketahui oleh masyarakat.

Berdasarkan observasi yang dilakukan memang kantor KSPPS Nuri Jatim sangat mudah dijangkau dan mudah ditemukan karena berada di area pasar Palengaan.

Mengenai tentang strategi Promosi yang juga disampaikan oleh Bapak Moh. Hori Fajar Marketing KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan:

“Dari segi promosi, terkait promosi ini dengan cara datang langsung ke masyarakat serta ke sekolah/madrasah dan perkumpulan-perkumpulan tertentu memberikan brosur karena di brosur itu kan sudah lengkap, sekali kita memasarkan simpanan umumnya semua kita pasarkan, dengan kita membagikan brosur tujuannya agar calon anggota tidak kebingungan terkait persyaratan dan untuk setoran awalnya”

Berdasarkan wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa promosi yang dilakukan KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan yaitu dengan datang

langsung ke masyarakat serta ke sekolah atau perkumpulan dengan membagikan brosur yang berisi produk-produk dan menjelaskan satu persatu produk-produk yang ada di KSPPS Nuri Jatim dengan harapan masyarakat tertarik terhadap produk simpanan maupun pembiayaan di KSPPS Nuri Jatim.

Jadi dapat disimpulkan strategi marketing yang dilakukan di KSPPS Nuri Jatim yaitu dengan mengenalkan produknya langsung kepada masyarakat atau sekolah-sekolah, dan harga pendaftaran yang mudah dijangkau serta

tempat yang mudah dijangkau dan di akses menjadi nilai tambah bagi KSPPS Nuri Jatim untuk menarik minat anggota khususnya produk simpanan pendidikan.

Bapak Wahyu selaku anggota produk simpanan pendidikan mengenai alasannya menggunakan produk simpanan pendidikan di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan. Berikut hasil wawancaranya:

“pertama-tama karena ingin punya tabungan untuk anak, kedua karena setorannya tidak berat yang mana untuk menabung bias kapan saja dan berapa saja jadi saat bisa menabung semampu saya”

Berdasarkan hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa adanya kemudahan bagi anggota yang menggunakan simpanan pendidikan sehingga anggota tertarik dalam menggunakan produk simpanan pendidikan

Selanjutnya tanggapan mengenai pelayanan dari pihak KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan, bapak Wahyu selaku anggota simpanan pendidikan mengutarakan, bahwasanya:

“Kalau dari segi pelayanannya mas, menurut saya sudah baik apalagi karyawannya ramah-ramah kalau saya ada yang kurang paham karyawannya menjelaskan dengan baik.”

Berdasarkan wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa pelayanan diberikan pihak KSPPS Nuri Jatim sudah baik. Artinya anggota merasa nyaman dengan pelayanan yang diberikan oleh karyawan KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan.

Hasil observasi yang telah peneliti lakukan bahwa strategi yang dilakukan dengan menemui perkumpulan calon anggota untuk mempromosikan tentang produk yang akan ditawarkan kepada calon anggota. Dengan memberikan

penjelasan terkait produk simpanan pendidikan dan apa saja yang harus dilengkapi jika menggunakan produk simpanan pendidikan.

2. Faktor Pendukung dan Penghambat Strategi Pemasaran Produk Simpanan Pendidikan di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan

Strategi pemasaran dalam suatu perusahaan/lembaga memang penting untuk bisa mencapai suatu hasil akhir yang diinginkan seperti yang sudah di jalankan oleh KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan untuk bisa menarik minat anggota sebanyak-banyaknya, namun tentunya dalam menjalankan strategi pemasaran pasti terdapat faktor pendukung ataupun penghambat bagi KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan. Seperti hasil wawancara yang peneliti lakukan, bapak Moh.Hori Fajar menyampaikan:

“Bagi kami faktor pendukung dalam menjalankan strategi pemasarannya yaitu lokasi yang strategis, jasa lebih murah dari lembaga yang lainnya, hubungan dengan anggota terjalin dengan baik, lalu kemudahan untuk menjadi anggota simpanan pendidikan seperti cara pendaftarannya dan tentunya juga bisa membantu orang tua siswa dalam mempersiapkan biaya pendidikan anaknya dan dari kita juga biasanya memberi bantuan berbentuk seragam, alat tulis, atau berbentuk uang tunai. Untuk factor penghambatnya sendiri bagi kami itu ya adanya persaingan dengan lembaga keuangan lainnya, kurangnya kepercayaan pada lembaga koperasi simpan pinjam.”

Jadi dapat ditarik kesimpulan bahwa factor pendukung ataupun penghambat memang pasti ada dalam setiap menjalankan strategi pemasaran dan KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan faktornya yaitu lokasi yang strategis karena berada di pinggir jalan dan area pasar dan jasa lebih murah dari lembaga yang lainnya dan hubungan dengan anggota terjalin dengan baik lalu kemudahan untuk menjadi anggota simpanan pendidikan seperti cara pendaftarannya. Untuk faktor penghambatnya adalah KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan itu datang dari

anggota itu sendiri yang kurang percaya terhadap koperasi simpan pinjam dan adanya persaingan dari lembaga keuangan lainnya.

Bapak Ach. Baidi juga mengatakan:

“kita juga punya faktor pendukung di banum, dengan adanya banum-banum disini seperti IPNU, ansor dan dari senior bisa jadi kekuatan tersendiri bagi kami dalam menjalankan strategi pemasaran, dan disini kami juga memiliki hubungan emosional dekat dengan keluarga dan teman teman. Dengan hal inilah kita juga bisa bersosialisasi dengan mereka dan lainnya dan bisa bersaing dengan kompetitor lain karena bagi kami kompetitor itu bukan ancaman melainkan peluang, artinya semakin banyak kompetitor semakin banyak perbandingan, maka disitu kan jika semakin banyak perbandingan, kita bisa mengetahui lembaga lain seperti apa, namun kita juga bisa memiliki ancaman seperti di laba atau harga karena bisa jadi kita disini yang paling murah tapi ternyata masih ada yang dibawah kita yang menawarkan harga yang lebih murah maka dengan itu kita juga perlu melakukan analisa untuk hal seperti itu.”

Jadi dari pernyataan diatas dapat peneliti simpulkan bahwa KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan keberadaan banum-banum seperti IPNU, ansor dan senior bisa jadi sumber pendukung bagi strategi pemasaran dalam menarik minat anggota. Namun meskipun memiliki sumber pendukung sendiri KSPPS Nuri Jatim juga bisa memiliki ancaman di harga, dimana lembaga lain bisa jadi memiliki harga yang lebih murah dibandingkan dengan KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan maka dari itu KSPPS Nuri Jatim juga melakukan analisa untuk hal itu.

C. Temuan Penelitian

1. Strategi Pemasaran Produk Simpanan Pendidikan di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan

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

- a) Simpanan pendidikan diperuntukkan untuk mempersiapkan biaya pendidikan bagi orang tua atau siswa itu sendiri dan juga bagi suatu lembaga pendidikan.
- b) Untuk persyaratannya menjadi anggota simpanan pendidikan membawa KTP dan KK serta mengisi formulir yang diberikan dan membayar setoran awal 10.000.
- c) Untuk strategi marketing yang digunakan KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan yaitu strategi marketing mix yaitu, produk, promosi, tempat dan harga.
- d) Dari segi Produk KSPPS Nuri Jatim memberikan nama yang unik terhadap simpanan pendidikan yaitu “SIDIK” yang mudah di ingat oleh anggota dengan harapan bisa menarik minat anggota untuk menggunakan produk tersebut.
- e) Dari segi Promosi, promosi yang dilakukan pihak KSPPS Nuri Jatim dilakukan dengan memberikan brosur kepada masyarakat ataupun

perkumpulan dan menjelaskan terkait kelebihan dan kemudahan jika menggunakan produk simpanan pendidikan.

- f) Dari segi harga, untuk tarif pendaftaran produk simpanan pendidikan tersebut sangat terjangkau, calon anggota hanya diwajibkan membayar setoran awal 10.000
- g) Dari segi tempat, tempat yang strategis yaitu berada di area pasar palengaan, memudahkan anggota dalam melakukan transaksi dengan pihak KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan.

2. Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat Strategi Pemasaran Simpanan Pendidikan di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan

- a) Lokasi yang strategis karena berada di pinggir jalan di dekat area pasar dan juga dekat dengan sekolah/madrasah
- b) Jasa lebih murah bagi anggota yang sudah sering melakukan tabungan
- c) KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan mendapat dukungan dari banum-banum yang ada di BMT NU
- d) Uang simpanan tidak bisa dicairkan kapan saja
- e) Produk yang sama dari pesaing
- f) Banyaknya kompetitor yang ada di sekitar KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan.

D. Pembahasan

1. Strategi Pemasaran Produk Simpanan Pendidikan KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan

Pemasaran pada dasarnya merupakan konsep ilmu dalam menjalankan bisnis dalam menetapkan strategi dengan tujuan memberikan kepuasan yang berkelanjutan kepada pelanggan, karyawan dan pemegang saham (stakeholder).⁴²

Manajemen pemasaran dijabarkan sebagai proses menganalisis, perencanaan, pelaksanaan, pengawasan kegiatan-kegiatan yang mempunyai tujuan untuk menciptakan pertukaran dengan pasar sasaran dalam rangka upaya mewujudkan tujuan perusahaan.

Dalam mencapai tujuan pemasaran KSPPS Nuri Jatim Cabang menggunakan alat yaitu strategi bauran pemasaran 4p yang terdiri dari, *product, price, place, promotion*. Berikut uraiannya:

a. Product (produk)

Produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan produsen untuk diperhatikan, diminta, dicari, digunakan atau dikonsumsi pasar sebagai pemenuhan kebutuhan atau keinginan pasar yang bersangkutan. Produk merupakan segala sesuatu yang ditawarkan oleh produsen kepada konsumen untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan mampu memberikan kepuasan bagi penggunaannya.⁴³

⁴² Syafrida hafni sahir, *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran* (yayasan kita menulis,2021)1

⁴³ Ibid. hlm, 61.

KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan melakukan strategi dengan memperkenalkan salah satu produk unggulan yang ada di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan yaitu produk simpanan pendidikan dengan bebas biaya administrasi setiap bulan dll.

Dengan strategi produk yang dilakukan oleh KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan diharapkan dapat menarik minat anggota karena anggota saat ini dapat memilih produk simpanan pendidikan sebagai alternatif saat membutuhkan dana untuk pendidikan.

b. Price (harga)

Harga adalah satuan moneter atau ukuran lainnya termasuk barang dan jasa lainnya yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau pengguna suatu barang dan jasa. Harga merupakan komponen yang berpengaruh langsung terhadap laba perusahaan.⁴⁴

Penetapan harga produk simpanan pendidikan di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan dengan hanya membayar simpanan pokok dan simpanan wajib Rp.60.000.

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

⁴⁴ Ibid. 7.2.

c. Place (Tempat)

Lokasi/tempat fasilitas jasa merupakan salah satu faktor krusial yang berpengaruh terhadap kesuksesan suatu jasa, karena lokasi erat kaitannya dengan pasar potensial penyedia jasa. Lokasi atau tempat seringkali ikut menentukan kesuksesan perusahaan, karena lokasi erat kaitannya dengan pasar potensial sebuah perusahaan.⁴⁵

Pada strategi tempat ini lokasi dari KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan ini cukup strategis dan mudah dijangkau oleh para anggota dan target pasar yang ditentukan oleh KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan. Kantor cabang ini beralamat di Jl. Palengaan Laok, Kec. Palengaan, Kabupaten Pamekasan. Dan dari hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti menunjukkan bahwa lokasi tersebut berada di area pasar dan beberapa sekolah. Sehingga memudahkan juga KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan dalam menjangkau masyarakat dan terus meningkatkan jumlah anggota simpanan pendidikan.

Lokasi dekat dan jauh mempengaruhi biaya produksi, sedangkan saluran distribusi ialah suatu gabungan penjualan dan pembelian yang bekerja sama memproses, menggerakkan produk dan jasa dari produsen ke konsumen

d. Promotion (Promosi)

Promosi adalah sebuah kegiatan yang intinya untuk mengenalkan dan mengajak konsumen maupun calon konsumen untuk menggunakan jasa yang dihasilkan oleh sebuah lembaga keuangan.⁴⁶

⁴⁵ Ritonga, *manajemen pemasaran konsep dan strategi*, 118-119.

⁴⁶ Halim, dkk, *Manajemen Pemasaran Jasa*, 67.

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

Kedua dilakukan melalui periklanan, yaitu promosi yang dilakukan dalam bentuk brosur, spanduk atau souvenir seperti kalender. Strategi promosi ini diharapkan dapat dilihat oleh masyarakat sehingga bisa meningkatkan minat anggota pada produk simpanan pendidikan yang ditawarkan oleh KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan.

2. Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat Strategi Pemasaran Produk Simpanan Pendidikan KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan

Suatu lembaga dapat dikatakan berhasil apabila dapat mencapai suatu tujuan yang telah diinginkan. Dengan mendapatkan banyak nasabah menjadi salahsatu tujuan lembaga, karena dengan begitu produk atau jasa yang ditawarkan berhasil di minati oleh nasabah dan bisa menjadi sumber penghasilan bagi lembaga tersebut.

Keberhasilan tersebut tentunya tidak lepas dari keahlian dalam menjalankan strategi pemasaran yang digunakan oleh setiap lembaga. Namun

dalam menjalankan strategi pemasaran tersebut tentunya pasti memiliki faktor pendukung maupun penghambat dalam menarik minat anggotanya.

Di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan faktor pendukung dalam menjalankan strategi pemasaran dalam meningkatkan minat anggota pada produk Simpanan pendidikan yaitu lokasi yang strategi karena berada dipinggir jalan dan dekat dengan area pasar dan sekolah/ madrasah memiliki jasa murah, memiliki hubungan yang baik dengan nasabah.

Untuk faktor penghambatnya KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan bagi anggota sendiri yaitu kurang kepercayaan terhadap koperasi simpan pinjam dan banyaknya kompetitor. Hal inilah yang membuat KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan menghambat dalam menjalankan strategi pemasaran untuk bisa menarik minat anggota produk simpanan pendidikan