

## **BAB IV**

### **PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Paparan Data**

##### **1. Profil KSPPS NURI JATIM**

###### **a. Sejarah KSPPS NURI JATIM**

KSPPS NURI JATIM atau yang dikenal dengan sebutan Koperasi Syariah Nuri Jatim adalah salah satu koperasi besar yang ada di Indonesia yang beralamat di Jalan Raya Palduding, Desa Plakpak, Kecamatan Pegantenan, Kabupaten Pamekasan. Koperasi Syariah Nuri dibentuk oleh para tokoh alumni Pondok Pesantren Darul Ulum Banyuwangi pada hari senin tanggal 01 Desember 2008 dan mulai beroperasi pada tanggal 01 Januari 2009 dengan satu kantor pelayanan yang beralamat di Jalan Raya Palengaan, Desa Plakpak, Kecamatan Pegantenan, Kabupaten Pamekasan. Koperasi Syariah Nuri 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.

Untuk tetap menjalankan roda organisasi institusi yang sah, maka pada tanggal 11 Desember 2014 Koperasi Syariah Nuri telah memperoleh Pengesahan akte Perubahan Anggaran Dasar dari Dinas Provinsi Jawa Timur Nomor: P2T/10/09.02/XII/2014 tanggal 11 Desember 2014 serta Surat Izin Usaha Simpan Pinjam dari Pemerintah Provinsi Jawa Timur Nomor : P2T/26/09.06/01/XII/2014 tanggal 11 Desember 2014.

Koperasi Syariah Nuri menjalankan kegiatan usaha penghimpunan dana dalam bentuk simpanan koperasi dan simpanan berjangka koperasi, serta memberikan pembiayaan dari dan anggota atau calon anggota, koperasi lain dan atau anggotanya sebagai diatur dalam Undang-undang Republik Indonesia tentang perkoperasian dan peraturan pemerintah tentang pelaksanaan kegiatan usaha simpan pinjam oleh koperasi.

Sebagai lembaga keuangan non bank, KSPPS NURI JATIM berperan sebagai lembaga intermediasi antara potensi yang dimiliki masyarakat Indonesia dengan tujuan yang akan dicapai yaitu menjadi masyarakat sejahtera. Karena Koperasi dirasa menjadi kebutuhan bagi masyarakat ber perekonomiam kecil, maka pada tahun-tahun berikutnya KSPPS NURI JATIM membuka kantor pelayanan yang hampir disetiap kecamatan di Madura dan bahkan hampir di setiap kabupaten di tanah jawa dengan tujuan untuk membangun peradaban ekonomi ummat berbasis syariah.

Dalam menjalankan usahanya, KSPPS NURI JATIM memegang teguh prinsip-prinsip koperasi yang diorientasikan untuk dapat membantu, memperkuat dan mengembangkan perekonomian masyarakat untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosial dari masyarakat itu sendiri. Sesuai dengan motonya, sehingga saat ini KSPPS NURI JATIM memiliki anggota yang sangat banyak dan tersebar di provinsi jawa timur.

Sebagai salah satu tujuan dari didirikan KSPPS NURI JATIM, yang bergerak dalam bidang simpan pinjam, diharapkan dapat menjadi solusi untuk terbangunnya ekonomi ummat yang berbasis syariah.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>Abd Rohim, “*Sejarah Berdirinya KSPPS NURI JATIM*”, Artikel Ilmiah, Diakses Dari [Http://KSPPSjatim.Com/](http://KSPPSjatim.Com/), Pada Tanggal 28 Maret 2019 Pukul 19.00

**b. Visi dan Misi, Motto KSPPS NURI JATIM**

1) Visi KSPPS NURI JATIM

Terwujudnya koperasi syariah yang unggul dan kompetitif sebagai pilar pembangunan ekonomi umat.

2) Misi KSPPS NURI JATIM

- a) Menjadikan KSPPS NURI JATIM sebagai rujukan koperasi syariah.
- b) Menciptakan pelayanan dan SDM KSPPS NURI JATIM yang kompetitif dan profesional.
- c) Meningkatkan pendapatan anggota dan masyarakat.
- d) Membangun kesadaran masyarakat akan kehidupan bergotong royong dalam melakukan aktivitas usahanya.
- e) Menciptakan pengusaha muslim yang tangguh di lingkungan masyarakat.
- f) Meningkatkan program pemberdayaan ekonomi, khususnya di kalangan anggota melalui sistem syariah.

3) Motto KSPPS NURI JATIM

- a) Kerja Keras
- b) Kerja Cerdas
- c) Kerja Ikhlas.<sup>2</sup>

**Alamat Kantor Pelayanan Koperasi Syariah Nuri Jawa Timur**

<b>KANTOR</b>	<b>ALAMAT</b>
Kantor Pusat	Jl. Raya Palduding, Plakpak Pegantenan Pamekasan Telp. 0823-3370-1624
Cabang Waru	Jl. Raya Waru-Pasean, Waru Barat Pamekasan Telp. 0877-7463-3315

<sup>2</sup>Ibid

Cabang Batumarmar	Jl. Simpang tiga Batu mar-mar Pamekasan Telp. 0877-5088-8891
Cabang Pasean	Jl. Raya Simpang tiga Pasean Pamekasan Telp. 0852-3190-2125
Cabang Palengaan	Jl. Raya Palengaan (Simpang tiga Palengaan Daya) Telp. 0877-0171-2656
Cabang Pegantenan	Jl. Raya Pegantenan, Pegantenan Pamekasan Telp. 0823-3599-6030
Cabang Pamekasan	Komplek Pasar Kolpajung Pamekasan Telp. 0852-5849-9203
Cabang Pakong	Jl. Raya Pakong, Duko Timur, Pakong, Pamekasan Telp. 0823-3385-5859
Cabang Kadur	Jl. Raya Pasar Duko, Larangan Pamekasan Telp. 0823-3789-6224
Cabang Sokobanah I	Jl. Tobai Timur Sokobanah Sampang Telp. 0818-5245-07
Cabang Sokobanah II	Jl. Raya Sokobanah, Sokobanah Daya Telp. 0878-4947-3335
Cabang Katapang I	Jl. Raya Ketapang, Ketapang Daya Sampang Telp. 0812-3123-9280
Cabang Sampang Kota	Jl. Raja Wali II, Kel. Karang Dalem, Sampang Telp. 0819-3499-2939
Cabang Katapang II	Pasar Cem Robbu, Pangerreman, Ketapang Sampang Telp. 0853-3655-8511
Cabang Karang Penang	Jl. Walisongo, Sokobanah Daya Telp. 0878-5001-4939
Cabang Sumenep	Jl. Raya Batuan, Batuan-Batuan Sumenep Telp. 0878-5026-2525
Sumenep, Pasongsongan	Jl. Raya Pasongsongan Sumenep Telp. 0823-3338-0873
Cabang Jember, Bangsalsari	Pasar Lengkap, Tisnogambar Bangsalsari Jember Telp. 0823-1228-3762
Cabang Jember, Kalisat	Jl. Hos Cokro Aminito No. 23, Kalisat Jember
Cabang Bondowoso, Pujer	Jl. Raya Pujer, Maskuning Kulon, Pujer, Bondowoso Telp. 0852-3454-1538
Cabang Situbondo, Besuki	Jl. Gelora No.6, Besuki, Besuki Situbondo Telp. 0852-3655-9613
Cabang Banyuwangi, Kalibaru	Jl. Raya Kalibaru Banyuwangi

Sumber: Brousur Koperasi *Syariah Nuri* (KSPPS) Jawa Timur.

**c. Status Hukum KSPPS NURI JATIM**

- 1) Badan Hukum : 02/BH/XVI.19/2010, Tanggal 29 April 2010
- 2) Akta Perubahan AD : P2T/10/09.02/01/xii/2014, Tanggal 11 Desember 2014
- 3) Izin Usaha Simpan Pinjam: 02T/26/09.06/01/11/2014, Tanggal 11 Desember 2014
- 4) Usaha Pedagang Kecil: 06/13-4/SIUP-K/1X12014, Tanggal 09 September 2014
- 5) Tanda Daftar Perusahaan: 130426400054, Tanggal 10 September 2014
- 6) NPWP : 03.020.416.8-608.000.000.<sup>3</sup>

**d. Produk KSPPS NURI JATIM**

Produk-produk Koperasi *Syariah* Nuri (KSPPS) Jatim terbagi kedalam dua Kategori, yaitu Produk Penghimpunan dana, dan Penyaluran dana. Produk tersebut bisa diuraikan sebagai berikut:

- 1) Produk Simpanan:
  - a) Sipokok (Simpanan Pokok) adalah Simpanan awal sebagai persyaratan menjadi anggota di KSPPS NURI JATIM dengan simpanan awal Rp. 50.000
  - b) Siwajib (Simpanan Wajib) adalah Simpanan tertentu yang tidak harus sama yang wajib dibayar oleh anggota dalam waktu dan kesempatan tertentu.
  - c) Simsus (Simpanan Wajib Khusus) adalah Simpanan bagi anggota yang diperuntukan untuk pengembangan atau penguatan modal KSPPS NURI

---

<sup>3</sup>Abd Rohim, “*Sejarah Berdirinya KSPPS NURI JATIM*”, Artikel Ilmiah, Diakses Dari [Http://KSPPSjatim.Com/](http://KSPPSjatim.Com/), Pada Tanggal 28 Maret 2019 Pukul 19.00

JATIM dengan minimal simpanan awal Rp.5.000.000 dengan keuntungan mendapatkan bagian dari SHU sesuai besaran simpanan.

- d) Sahara (Simpanan Hari Raya) adalah Simpanan untuk persiapan keperluan hari raya dengan akad wadiah, penarikan dapat dilakukan menjelang hari raya.
- e) Siber (Simpanan Berjangka) simpanan dengan jangka waktu tertentu yang disepakati bersama oleh pihak penyimpan dan KSPPS NURI JATIM dengan akad *mudharabah*.
- f) SITUS (Simpanan Walimatul Ursy) simpanan untuk simpanan pernikahan dengan akad wadiah. Penarikan dapat dilakukan kapan saja sesuai kebutuhan.
- g) Sidik (Simpanan Pendidikan) simpanan untuk persiapan biayaya pendidikan dengan akad wadiah. Bisa dilakukan oleh orang tua siswa, siswa atau guru di sekolah.
- h) Sihajir (Simpanan Haji & Umrah) simpanan untuk persiapan ibadah haji dan umrah dengan akad wadiah. Bila saldo mencukupi akan dibantu proses pengurusan pendaftaran haji dan umrah.
- i) Surban (Simpanan Qurban) simpanan untuk persiapan ibadah qurban dengan akad wadiah. Penarikan hanya bisa dilakukan menjelang hari raya ibadah qurban (berupa uang *cash* / hewan qurban).
- j) Siaga (Simpanan Rumah Tangga) simpanan untuk kebutuhan rumah Tangga. Penarikan bisa dilakukan kapan saja sesuai kebutuhan.
- k) Sisuka (Simpanan Suka Rela) simpanan untuk kebutuhan umum yang bisa ditarik kapan saja dan untuk apa saja dengan akad wadiah.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup>Brousur KSPPS NURI JATIM

- 2) Produk pembiayaan:
- a) Pembiayaan GEMAS (Gadai Emas Syariah), adalah pembiayaan dengan akad *Rahn* (Gadai Syariah) ini merupakan solusi tepat kebutuhan dana cepat yang sesuai syariah atas dasar gadai emas.
  - b) Pembiayaan PESONA (Pembelian Barang Serba Guna), adalah program pembiayaan untuk pengadaan barang-barang *elektronik, furniture*, kebutuhan alat-alat rumah tangga dan lain sebagainya dengan akad *Murabahah*.
  - c) Pembiayaan MAHA (Modal Usaha), adalah pembiayaan modal usaha dengan akad Musyarakah yang diberikan pada perseorangan atau kelompok, pelaku UKM dengan sistem pengembaliannya di angsur dengan sistem jangka waktu tertentu.
  - d) Pembiayaan MORNI (Modal Pertanian), adalah pembiayaan yang dikhususkan bagi petani untuk pemberian modal dalam sektor pertanian dengan akad *Murabahah*.
  - e) Pembiayaan GEBYAR (Gadai BPKB Syariah), adalah pembiayaan dengan akad *rahn tajsili* atas dasar BPKB kendaraan bermotor tanpa menyerahkan fisik kendaraan.
  - f) Pembiayaan GRAFFITI (Gadai Sertifikat Tanah Syariah), adalah pembiayaan dengan akad *rahn tajsili* atas dasar gadai surat hak milik (SHM) atau sertifikat tanah.
  - g) Pembiayaan GENERASI (Gadai Kendaraan Syariah), adalah pembiayaan dengan akad *rahn tajsili* dengan menggadaikan fisik kendaraan beserta Bpkb dan Stnk-Nya.

- h) Pembiayaan MUBAROK (Pembelian Mobil Dan Motor Syariah), adalah pembiayaan untuk pengadaan dan pembelian mobil dengan akad Murabahah.
- i) Pembiayaan KABAR (Kebajikan Barokah), adalah pembiayaan dengan akad qard al-hasan yang khusus diberikan pada kaum dhuafa tanpa dibebani biaya apapun.
- j) Pembiayaan BERKAH (Pembelian Rumah Barokah), adalah pembiayaan untuk kepemilikan tempat tinggal (*hunian*) dengan akad *Murabahah*.<sup>5</sup>

**e. Struktur Organisasi**

1) Struktur Kepengawasan Dan Pengurus KSPPS NURI JATIM

a) Pengawas

Ketua : Kholil Asy'ari

Anggota : Nurul Hadi

: Suryadi

b) Pengurus

Ketua : Achmas Mukhlisin

Sekretaris : Abdul Wafi Jamal

Bendahara : H. Akhmad Farhom

2) Struktur Kepegawaian KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar

Pamekasan

*Manager* : Ahmadi B

*Teller* : Pasadin

*Marketing Funding* : Ahmad Kamil

---

<sup>5</sup>Ibid.



	:Ahmad Salehodin
<i>Customer Service</i>	: Moh. Safiih
<i>Marketing Financing</i>	: Muhammad Hasan
	: Baidi

## **B. Paparan Data Dan Fokus Penelitian**

### **1. Bagaimana Strategi Pemasaran Produk GENERASI (Gadai Kendaraan Syariah) Dalam Meningkatkan Minat Anggota Di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan.**

Peneliti dalam paparan data ini akan memaparkan hasil penelitian yang telah diperoleh dari penelitian yang dilakukan tentang “Strategi Pemasaran Produk GENERASI (Gadai Kendaraan Syariah) dalam Meningkatkan Minat Anggota di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan “yang dilakukan di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan yang berlokasi di daerah Blaban ini telah menghasilkan beberapa temuan data diantaranya yang terkait dengan fokus penelitian skripsi ini sebagai berikut:

Keberhasilan yang telah dicapai oleh suatu lembaga keuangan pasti tidak akan lepas yang namanya manajemen strategi, yang dilakukan suatu lembaga keuangan harus memiliki keunikan dan keunggulan tersendiri dibandingkan dengan produk dan jasa yang ditawarkan oleh lembaga keuangan lain. Hal ini dilakukan sebagai daya pemikat bagi anggota agar tertarik untuk menggunakan produk dan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan. Sama seperti hal nya di di KSPPS NURI JATIM dalam menjalankan usahanya, KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan mempunyai strategi terutama dalam strategi

pemasaran produk gadai kendaraan syariah. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan sebagaimana sesuai dengan apa yang peneliti peroleh dari hasil wawancara dengan Ahmad Kami Iselaku Marketing berikut petikan wawancaranya.

“Disini lembaga akan berusaha sebaik mungkin untuk memperkenalkan dahulu KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan kepada masyarakat sekitar agar selanjutnya sistem strategi yang akan diterapkan di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan berjalan dengan sesuai apa yang diharapkan dan dalam strategi pemasaran yang akan diterapkan untuk memasarkan produk maka hal yang dilakukan oleh pihak lembaga adalah dengan cara melakukan segmentasi dimana dalam segmentasi ini pihak KSPPS harus mengetahui apa yang dibutuhkan dalam setiap anggota karena hal itu kunci strategi yang tepat bagi kami dengan mencari keluhan anggota, jadi kita memasarkan produk Gadai kendaraan syariah ini, pihak lembaga harus datang ke pasar untuk bersosialisasi (memperkenalkan produk yang mau ditawarkan), artinya pihak KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan harus memperlihatkan keunggulan- keunggulan yang ada didalamnya dan”.<sup>6</sup>

Hal serupa juga dikatakan oleh bapak Ahmadi sebagai kepala atau manager dalam kutipan wawancara sebagai berikut:

“Sebelum berbicara mengenai strategi pemasaran ada beberapa langkah yang harus kita jalankan dulu nak, dimana langkah tersebut kita menggunakan pendekatan secara spirit kepada teman- teman, mengadakan pengajian- pengajian, masuk atau bersilaturahmi ke rumah warga setempat, nah di sela- sela itu kita memasarkan produk artinya berbincang- bincang dengan santai, kita juga menggunakan metode market operasional artinya saya dan teman- teman lainnya harus pintar- pintar untuk dekat kepada calon anggota, dan kami juga menggunakan metode rasional market disini merupakan tugas yang paling penting bagi saya dan juga teman- teman agar bisa menjelaskan kepada calon anggota agar calon anggota percaya terhadap produk yang kami tawarkan.”<sup>7</sup>

Hal serupa juga dikatakan oleh bapak Safiih salah satu CS terkait strategi khusus proses pemasaran produk gadai kendaraan dalam kutipan wawancara sebagai berikut:

---

<sup>6</sup>Ahmad Kamil, Marketing di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan, wawancara langsung, (30 Januari 2020) .

<sup>7</sup>Ahmadi, kepala atau manager di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan, wawancara langsung( 30 Januari 2020) .

“Seperti yang sudah tadi saya katakan mengenai proses pemasaran produk gadai dari menentukan segmentasinya, targetnya, maupun posisinya. Sebenarnya seperti ini nak, dalam mengenai strategi khusus proses pemasarannya kami disini menggunakan seperti untuk produk lain kita tidak menggunakan berbentuk hadiah- hadiah tapi kalau di produk gadai disini itu kita menggunakan. Misalnya ada orang yang mau menggadaikan disini nominalnya berapa kita kasih hadiah, artinya kami langsung menuju orang yang biasanya itu dekat dengan pegadaian, misalnya kami melobi kepada mereka dalam artian kita menjelaskan produk gadai kendaraan syariah di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan agar mereka tertarik menggunakan produk yang kami tawarkan.”<sup>8</sup>

Dari hasil wawancara diatas dapat peneliti simpulkan bahwa dari proses strategi pemasaran maupun strategi khusus pemasaran produk gadai kendaraan syariah di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan bahwasanya sebelum melakukan strategi pemasaran hal yang pertama harus diperhatikan segmentasi pasar guna untuk mengetahui apa yang diinginkan oleh calon anggota atau mencari keluhan dari calon anggota, menentukan target pasar dimana target pasar di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan pasar Tamberu dan juga pasar Batu bintang, ketiga posisi pasar menentukan posisi pasarnya dimana pihak KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan harus menjelaskan kelebihan-kelebihan yang terdapat dalam produk tersebut, sehingga nantinya strategi pemasaran yang dilakukan akan sesuai dengan apa yang diinginkan.

Hal senada juga disampaikan oleh Bapak Ahmadi”

“Berbicara mengenai keunggulan dalam produk gadai kendaraan syariah, keunggulannya disini dari segi pelayanan kami selalu menjaga nama baik anggota, jasa penyimpanannya sangat murah, tidak ada biaya administrasi, menggunakan hitungan harian, setiap per 4 bulan dan dibayar pada saat pelunasan yaitu dalam per 1 jutanya itu hanya 750 rupiah, prosesnya cepat, dan tidak membuat anggota menunggu lama”.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup>Safiih, CS KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan, wawancara langsung ( 30 Januari 2020).

<sup>9</sup>Ahmadi, kepala atau manager di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan, wawancara langsung ( 30 Januari 2020) .

Hal serupa terkait keunggulan gadai juga disampaikan oleh bapak Ahmad Kamil, dalam kutipan wawancara sebagai berikut:

“Untuk produk gadai kendaraan syariah di sini keunggulannya sudah saya jelaskan dari awal disini tidak menggunakan biaya administrasi apapun semua biaya disini kami gratiskan beda dengan lembaga lain yang masih menggunakan biaya administrasi, di KSPPS sini untuk jasa perharinya menggunakan sistem harian dan itupun masih murah dalam per 1 jutanya sekitar 750 rupiah, penitipannya bisa diambil kapan saja artinya berlaku kapanpun dengan, proses juga cepat tidak perlu menunggu lama dalam mencairkan uangnya”.<sup>10</sup>

Penetapan target pasar sekaligus tempat yang baik dalam memasarkan produk Gadai kendaraan syariah di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan sangatlah dibutuhkan oleh pihak lembaga karena itu memacu agar strategi yang dilakukan berjalan dengan sesuai apa yang di inginkan sebelumnya, hal ini dapat dikutip dari pernyataan Bapak Ahmad Kamil, Marketing di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan.

“Sebelum menentukan tempat yang baik di sini kami mengadakan pertemuan sesama karyawan dulu nak hal ini agar tidak bingung nantinya, dan setelah itu biasanya hal pertama yang kami lakukan meng ngelist tempat- tempat yang mau kami kunjungi, apakah sekiranya tempatnya sangat strategis banyak orang- orang , biasanya kami lebih banyak datang kepasar- pasar dan juga datang dari rumah kerumah *door to door* selanjutnya barulah kami menjelaskan kepada mereka tentang produk gadai yang kami tawarkan dan meyakinkan bahwa produk ini memang sangat layak bagi masyarakat sekitar.”<sup>11</sup>

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa dalam memilih target pasar sekaligus tempat yang baik dalam memasarkan produk Gadai kendaraan syariah yang dilakukan oleh KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan, pemilihannya tidak dilakukan secara merata melainkan mereka masih memilih dengan cara tempat yang menurutnya bisa dikatakan sangat strategis yang

---

<sup>10</sup>Ahmad Kamil, Marketing di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan, wawancara langsung ( 30 Januari 2020).

<sup>11</sup>Ahmad Kamil, Marketing di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan, wawancara langsung ( 30 Januari 2020).

sekiranya juga banyak anggota yang tertarik pada produk gadai ini dan juga datang kerumah- rumah untuk menjelaskan ataupun menawarkan produk gadai. Disamping dalam memilih target pasar sekaligus tempat yang baik dalam memasarkan produk gadai yang di lakukan oleh KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan, menentukan posisi pasar atau penentuan lokasi merupakan salah satu kebijakan yang sangat penting, dilakukan berbagai pertimbangan untuk mencari posisi pasar atau lokasi yang sangat strategis, sesuai yang disampaikan oleh Ahmad Kamil, Marketing di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan

“Pertanyaan mengenai penetapan target pasar sekaligus tempat yang baik ini tidak kalah jauh berbeda ya nak, dengan pemilihan posisi pasar sesuai yang telah saya jelaskan tadi posisi pasar sasaran kami di sini dengan mencari lokasi yang sangat strategis,sebuah lokasi bisa dikatakan strategis itu seperti kami biasanya memilih pasar- pasar yang ada di batu mar mar seperti pasar tamberu maupun pasar batu bintang, serta mendatangi rumah- rumah sekitar atau istilah *door to door*”.<sup>12</sup>

Pernyataan tersebut didukung oleh Bapak safiih selaku CS dalam cuplikan wawancaranya yaitu:

“Sebenarnya disini dalam menentukan posisi pasar ataupun lokasi tidak jauh berbeda dengan lembaga lain, mencari tempat yang sangat strategi misalnya di pasar- pasar karena pasar pasti dekat dengan tempat keramaian dan juga mudah dijangkau juga mencari daerah potensi yang aman”.<sup>13</sup>

Hal yang sama juga disampaikan oleh bapak Ahmadi selaku Manager di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan, dalam kutipan pendapat wawancaranya sebagai berikut :

“Di KSPPS sini biasanya dalam menentukan posisi pasar langsung terjun kelapangan dengan mencari riset tempat yang sangat strategis yang sangat

---

<sup>12</sup>Ahmad Kamil, Marketing di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan, wawancara langsung ( 02 Februari 2020)

<sup>13</sup>Safiih selaku CSdi KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan, wawancara langsung ( 02 Februari 2020).

strategis biasanya disini yang sering di datangi pasar , bukan Cuma mencari tempat yang strategis di KSPPS juga mendatangi kerumah- rumah anggota”.<sup>14</sup>

Dari pernyataan di atas dapat di simpulkan bahwa posisi pasar ataupun penentuan lokasi pasar sasaran produk gadai tanpa memandang status sosialnya. Misalnya lokasi yang strategis sangat dibutuhkan yaitu dipasar- pasar, pemukiman padat penduduk dan pemukiman yang banyak pertokoannya seperti halnya datang kerumah- rumah. Selain itu, promosi yang di lakukan pada saat pemasaran produk gadai yang dikutip oleh bapak Ahmad Kamil, Marketing di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan

“Untuk gadai biasanya kita jelaskan terlebih dahulu, seperti apa penerapan yang dilakukan disini, keunggulannya seperti apa prosedurnya dan bagaimana bagi hasil yang di salurkan ke yang lebih membutuhkan. Biasanya pemasaran seperti ini kami lakukan di keramaian seperti dipasar, dan datang langsung ke rumah-rumah *door to door* yang potensial dengan cara *face to face* kepada calon anggota”.<sup>15</sup>

Tidak jauh berbeda dengan apa yang disampaikan oleh pernyataan dari Bapak Ahmadi selaku Manager, dalam cuplikan wawancaranya yaitu:

“Promosi yang kami lakukan disini menggunakan seperti menyebarkan brosur dan memberikan penjelasan langsung kepada para calon anggota, dan juga pemilihan media yang kami lakukan dengan menggunakan webside sistem kerabatan juga digunakan di KSPPS sini.”<sup>16</sup>

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa dalam proses promosi pada saat pemasaran gadai kendaraan syariah yaitu dengan menjelaskan tentang produk tersebut dengan cara menyebar brosur menggunakan webside KSPPS dan sistem kerabatan.

---

<sup>14</sup>Ahmadi, Manager di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan, wawancara langsung (02 Februari 2020) .

<sup>15</sup>Ahmad Kamil, Marketing KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan, wawancara langsung (02 Februari 2020).

<sup>16</sup>Ahmadi, Manager di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan, wawancara langsung ( 30 Januari 2020) .

Salah satu anggota yang menggadaikan barangnya di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar bapak Rudi Yanto dalam kutipan wawancara sebagai berikut:

“Saya pernah menggadaikan sepeda motor saya di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar dek, untuk tambahan usaha saya kebetulan saya membuka usaha menjual barang sembako di pasar sini. Saya membutuhkan dana sekitar 3 juta untuk saya kolakan barang, biasanya dalam waktu cepat saya sudah melunasi, paling lama biasanya sekitar 2 bulan untuk melunasinya”biayanya cukup murah saya lebih percaya karena KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar ini merupakan produksi dari PP Banyuwangi dan kebetulan saya merupakan alumni dari PP Banyuwangi.<sup>17</sup>

Dari penjelasan anggota diatas, anggota menggadaikan sepeda motor untuk tambahan modal usahanya karena baginya menggadaikan merupakan sebagai alternatif untuk modal usaha yang besar dan cepat, sehingga anggota bisa melakukan usahanya dengan modal tersebut.

## **2. Faktor Apa Saja Yang Mendukung Dan Menghambat Dalam Memasarkan Produk GENERASI (Gadai kendaraan syariah) di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan.**

Semakin tumbuh dan berkembangnya koperasi di Indonesia akan mendorong koperasi maupun lembaga keuangan syariah untuk berlomba-lomba menjadi yang terbaik dari segi produknya maupun pelayanannya. Persaingan pasti akan tercipta khususnya dalam memasarkan produk-produk lembaga keuangan syariah. Melihat kondisi persaingan yang sangat berbahaya bagi suatu perusahaan bilahanyamengandalkan produk yang ada tanpa usaha tertentu. Salah satu menghambat yang ada dalam memasarkan sebuah produk gadai sesuai dengan apa yang dikatakan oleh Bapak Ahmad Kamil, Marketing KSPPS NURI JATIM seperti kutipan wawancara sebagai berikut:

---

<sup>17</sup> Bapak Rudi Yanto Anggota KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan.wawancara langsung ,(30 Mei 2020).

“hambatan yang lebih sering kami alami pada saat kami menawarkan produk gadai kendaraan syariah, salah satu masyarakat, mereka menolak karena sudah menjadi anggota dilembaga lain sehingga mereka masih berfikir ulang untuk minat pada produk kami. Cara menyelesaikannya yaitu pihak KSPPS mengeluarkan produk unggulan dengan strategi efektif agar dapat menguasai pasar dan mampu bersaing dengan lembaga lainnya dan dapat memancing mereka untuk dapat menjadi anggota di KSPPS sini”<sup>18</sup>.

Dari pemaparan diatas dapat di simpulkan bahwa persaingan antar KSPPS cukup pesat sehingga cara menyelesaikan yaitu dengan fokus terhadap pelayanan yang terbaik untuk mendapatkan kepercayaan dari masyarakat. Begitu juga pemasaran yang dilakukan harus sebaik mungkin.Strategi pemasaran yang dilakukan pasti akan ada faktor-faktor yang mempengaruhi baik itu secara langsung maupun tidak langsung, setelah menghambat yang dihadapi dalam memasarkan produk gadai kendaraan syariah pasti akan ada faktor pendukung dalam memasarkan Gadai kendaraan syariah sesuai apa yang dikatakan oleh bapak Safiih selaku CS di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan, seperti kutipan wawancara sebagai berikut:

“Ada beberapa faktor yang mendukung dalam memasarkan produk Gadai kendaraan syariah di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan yaitu salah satunya tingkat kebutuhan anggota yang cukup tinggi, adanya kelebihan dari Gadai kendaraan syariah lainnya yang mana salah satunya tanpa adanya biaya administrasi, faktor pendukungnya lainnya disini dari segi pelayanan yangserta tetap memberikan pelayanan yang baik dengan cara berperilaku sopan dan berpakaian rapi ketika melayani anggotanyasalah satunya itu faktor pendukungnya ”.<sup>19</sup>

Pernyataan tersebut didukung oleh Bapak Ahmad Kamil, Marketing di KSPPS Cabang Batumarmar, dalam cuplikan wawancaranya yaitu:

“Faktor pendukung dalam memasarkan produk kami lebih fokus pada tingkat kebutuhan anggota dan juga dari segi pelayanan yang baik pastinya pelayanan yang baik memang diharapkan oleh para anggota tanpa adanya pelayanan

---

<sup>18</sup>Ahmad Kamil, Marketing KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan, wawancara langsung, ( 02 Februari 2020) .

<sup>19</sup>Safiih selaku CSdi KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan, wawancara langsung, (02 Februari2020) .



yang baik, anggota bisa jadi akan merasa bosan dan pihak dan pindah ke lembaga lain yang lebih baik pelayanannya, oleh karena itu kami memberikan pelayanan yang baik kepada para anggota kami, seperti mengabarkan diri kepada mereka dengan cara saling menanyakan nama dan nomor hp, agar terjalin hubungan yang baik antara kami dan para anggota, langsung merespon apa yang menjadi keluhan anggota. Dan lokasi yang strategis merupakan salah satu faktor yang penting juga dalam faktor pendukung dalam memasarkan produk Gadai kendaraan syariah dan lokasi yang mudah dijangkau akan mempermudah anggota dalam melakukan transaksi. Selain pelayanan dan lokasi, ada juga faktor yang mempengaruhi dengan adanya produk gadai ini sangat membantu para anggota karena selain banyak macam pilihan produk yang ditawarkan, untuk mendaftarkan caranya sangat mudah”.<sup>20</sup>

Dari pemaparan diatas berdasarkan pernyataan diatas, mengenai faktor pendukung, KSPPS Cabang Batumarmar menjalin hubungan baik dengan para anggotanya, tetap berkomunikasi, cepat merespon apa yang menjadi keluhan dari anggota, serta tetap memberikan pelayanan yang baik dengan cara berperilaku sopan dan berpakaian rapi ketika melayani anggotanya.

Dibalik keberhasilan mengatasi hambatan produk Gadai kendaraan syariah ini, tidak akan lepas dari yang namanya proses strategi pemasaran agar banyak diminati oleh para anggota hal yang harus dilakukan oleh pihak lembaga baik dari segi segmentasi, target, maupun posisi. Seperti yang dikatakan oleh bapak Ahmad Kamil, Marketing di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan, terkait agar banyak diminati oleh para anggota, dalam kutipan pendapat wawancara nya sebagai berikut :

“Faktor peminat anggota salah satunya di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan diantaranya yang pertama pelayanan. Pelayanan merupakan faktor minat karena dengan adanya pelayanan yang baik mampu berperilaku sopan dan berpakaian rapi ketika melayani anggotanya, anggota akan merasa nyaman untuk bertransaksi di lembaga kami, juga anggota yang sudah ada tidak akan berpindah ke lembaga lain karena sudah merasa nyaman dengan pelayanan di lembaga ini. Yang kedua yaitu lokasi, pemilihan lokasi ini juga berpengaruh terhadap minat anggota, oleh karena itu kami memilih

---

<sup>20</sup>Ahmad Kamil, Marketing di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan, wawancara langsung (02 Februari 2020).

lokasi di jalan simpang 3 no. 11 Batu mar-mar tepatnya di Desa Blaban karena menurut kami lokasi ini sangat strategis, dekat dengan keramaian seperti perumahan toko-toko dan pasar”.<sup>21</sup>

Berdasarkan pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa faktor pendukung dari strategi pemasaran yang banyak diminati oleh anggota di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan yaitu ada 3 faktor dari segi pelayanan, lokasi, maupun produk.

### **C. Temuan Penelitian**

Strategi pemasaran adalah suatu langkah yang akan dilakukan oleh setiap organisasi untuk tercapainya tujuan organisasi yaitu kebutuhan produk kepada anggota. Strategi yang dilakukan oleh KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan dalam menerapkan strategi pemasarannya dengan menggunakan STP (*Sigmentasi, Targeting, Positioning*) dan setelah itu barulah KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan akan menerapkan strategi pemasarannya. Berdasarkan data yang diperoleh peneliti dari hasil wawancara, observasi dan dokumentasi KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan bisa diketahui strategi pemasaran pada produk Gadai kendaraan syariah dapat diperoleh beberapa temuan-temuan yang dilakukan peneliti sebagai berikut:

- 1. Bagaimana Strategi Pemasaran Produk GENERASI (Gadai kendaraan syariah) Dalam Meningkatkan Minat Anggota Di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan**

---

<sup>21</sup>Ahmad Kamil, Marketing di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan, wawancara langsung (02 Februari, 2020).

Adapun strategi pemasaran produk gadai kendaraan syariah KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan.:

- a. Terlebih dahulu melakukan pengenalan produk Gadai kendaraan syariah kepada masyarakat setempat.
- b. Memberikan informasi kepada calon anggota tentang produk Gadai kendaraan syariah seperti kepada keluarga, tetangga dan masyarakat sekitar secara umum.
- c. Melakukan segmentasi. Yang menjadi segmentasi di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan adalah masyarakat sekitar seperti halnya terdapat yang ada di pasar Tamberu maupun pasar Batu bintang. Jadi bagaimana KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan dalam melihat kebutuhan pasar yang sesuai dengan produk yang ditawarkan oleh KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan
- d. Menentukan target pasar dimana target pasar setiap karyawan yang ada di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan memiliki target masing- masing untuk pencapaian target dana dan target itu harus bisa tercapai dengan sebaik mungkin.
- e. Dan langkah berikutnya yaitu KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan harus menentukan posisi pasarnya, yang mana KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan harus menampakkan keunggulan yang terdapat pada produk gadai kendaraan syariah ini sehingga nantinya calon anggota akan tertarik terhadap keunggulan yang akan didapat dibandingkan produk yang sama dari lembaga keuangan lainnya dan juga

letaknya strategis yang berada di daerah jalan raya dan dekat dengan pertokoan serta pasar.

## **2. Faktor Apa Saja Yang Mendukung Dan Menghambat Dalam Memasarkan Produk GENERASI (Gadai kendaraan syariah) Di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan**

Faktor yang mendukung dalam memasarkan produk gadai kendaraan syariah dari segi pelayanan, Karyawan KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan mengedepankan kesopanan pada saat melayani dan mengenakan pakaian yang rapi sehingga dapat memberikan kesan yang baik yang kedua dari segi lokasi penentuan lokasi di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan dilakukan dengan berbagai pertimbangan dengan alasan dekat dengan keramaian seperti pasar, dan mudah dijangkau oleh masyarakat yang ketiga factor produk di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan menawarkan beberapa produk Gadai yang menjadi keinginan dan kebutuhan masyarakat setempat.

Faktor Menghambat yang lebih sering dialami pada saat menawarkan produk pada salah satu masyarakat, mereka menolak karena sudah menjadi anggota atau anggota dilembaga lain sehingga mereka masih berfikir ulang untuk minat pada produk yang ditawarkan oleh pihak lembaga KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan dengan cara menyelesaikannya yaitu pihak KSPPS NURI JATIM mengeluarkan produk unggulan dengan strategi efektif agar dapat menguasai pasar dan mampu bersaing dengan lembaga lainnya dan dapat

memancing mereka untuk dapat menjadi anggota di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan.

#### **D. Pembahasan**

Dari paparan data dan temuan peneliti diatas selanjutnya dilakukan pembahasan sesuai dengan fokus penelitian, adapun pembahasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

##### **1. Bagaimana Strategi Pemasaran Produk GENERASI (Gadai kendaraan syariah) Dalam Meningkatkan Minat Anggota Di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan.**

Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan. Strategi pemasaran diperlukan oleh setiap lembaga keuangan syariah seperti KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan, 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 Batumarmar Pamekasan disadari perlunya bersaing pada pemasaran produk- produk maupun jasa layanannya. Salah satu produk yang diperkenalkan oleh KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan adalah produk gadai, seperti halnya produk gadai kendaraan syariah ini merupakan produk yang diperuntukkan bagi seorang anggota yang membutuhkan dana dan untuk dijadikan solusi dalam memecahkan masalah yang di hadapi oleh para anggota.

Adapun langkah yang merupakan penerapan strategi KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan dalam memasarkan produk gadai kendaraan syariah adalah sebagai berikut:

**a. *Segmentasi***

Segmentasi pasar yaitu kegiatan mengidentifikasi dan memilih kelompok-kelompok pembeli yang berbeda-beda yang mungkin memerlukan produk atau ramuan pasar tersendiri.<sup>22</sup> Langkah strategi pertama yang dilakukan oleh lembaga KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan mengenai segmentasi pasar ialah melihat suatu kondisi yang ada di sekitar, yaitu untuk memperkenalkan produk- produk dan pembiayaan pada masyarakat. Seperti halnya salah satu contohnya ialah disana terdapat pedagang karna lokasi KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan ini dibidang dekat dengan lokasi Pasar maupun perumahan. Oleh karena itu strategi yang digunakan terlebih dahulu mengenalkan produk, sepertihalnya produk gadai kendaraan syariah , dimana produk ini dapat dijadikan solusi dalam memecahkan masalah yang di hadapi oleh para anggota dan juga bagi anggota yang membutuhkan dana.

**b. *Targeting***

Targeting yaitu menentukan target pasar, cara yang kedua disini adalah untuk menentukan target pasar, dimana setiap karyawan yang ada di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan memiliki target masing- masing untuk pencapaian target dana dan target itu harus bisa tercapai dengan sebaik mungkin,

---

<sup>22</sup> Fajar laksana, *Manajemen Pemasaran: Pendekatan Praktis*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), hlm.33

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 Batumarmar Pamekasan.

Untuk mencapai target pasar, diperlukan bauran pemasaran. KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan memiliki beberapa strategi dalam pemasaran sebagai berikut:

#### 1. Strategi Produk

Menurut Kasmir, Produk adalah suatu yang memberikan manfaat baik dalam hal memenuhi kebutuhan sehari-hari atau sesuatu yang ingin yang dimiliki oleh konsumen.<sup>23</sup>

Sedangkan dalam pemasaran produk ini KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan melakukan strategi pemasaran dengan pengenalan produk gadai kendaraan syariah dengan sangat mempertimbangkan kepuasan anggota. Hal-hal yang dipertimbangkan menyangkut konsep produk ini yaitu kualitas dan mutu. Selain itu, melakukan pendekatan langsung dengan masyarakat untuk memperkenalkan produk-produknya agar lebih di kenal oleh masyarakat.

#### 2. Strategi Promosi

Promosi adalah suatu dari pemasaran dalam menginformasikan dan mempengaruhi orang atau pihak lain sehingga tertarik untuk melakukan transfer atau pertukaran produk barang atau jasa yang dipasarkan.<sup>24</sup> Adapun promosi terhadap produk gadai kendaraan syariah yang dilakukan oleh KSPPS NURI

---

<sup>23</sup>Kasmir, *Pemasaran Bank*, hlm. 123.

<sup>24</sup>Ahmad Subagyo, *Marketing In Business*, (Jakarta: Media Wacana Media), Hlm. 132.

JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan adalah mendatangi calon anggota secara langsung dengan datang ke rumah- rumah *door to door* yang potensial dengan cara *face to face*, menyebar brosur- brosur yang menarik dan agamis, sehingga masyarakat dengan mudah mengetahui bahwa di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan ada produk gadai yang diperuntukkan bagi seorang anggota yang membutuhkan dana cepat dan untuk dijadikan solusi dalam memecahkan masalah yang di hadapi oleh para calon anggota, menggunakan webside dengan webside informasi tentang KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan dapat di akses oleh masyarakat luas. Di lembaga KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan juga menggunakan sistem kekerabatan yakni mengajak melalui kerabat terdekat dan mensosialisasikan kepada masyarakat untuk memberikan informasi mengenai produk gadai kendaraan syariah.

**c. *Positioning***

Positioning yaitu menetapkan posisi pasar, maksudnya disini ialah lembaga KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan harus menunjukkan keunggulan atau kelebihan yang terdapat dalam produk Gadai kendaraan syariah ini, sehingga nantinya masyarakat akan tertarik bergabung dengan lembaga KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan dibanding dengan lembaga yang lain yang menjual produk yang sama dan letak atau posisi KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan sudah dibidang sangat pas. Karena letaknya yang berada di daerah jalan raya dan dekat dengan pertokoan serta pasar.



Sehingga dengan posisi ini sudah memungkinkan untuk banyaknya peluang untuk melakukan strategi pemasaran tersebut.

## **2 Faktor Apa Saja Yang Mendukung Dan Menghambat Dalam Memasarkan Produk GENERASI (Gadai Kendaraan Syariah) Di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan**

Adapun faktor pendukung dalam memasarkan produk Gadai kendaraan syariah disini salah satunya yaitu dari segi:

### **a. Pelayanan**

Pada dasarnya pelayanan terhadap anggota tergantung pada karyawan KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan yang melayaninya. Namun, agar pelayanan menjadi berkualitas dan memiliki keseragaman, karyawan KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan perlu dibekali dengan pengetahuan yang mendalam tentang dasar-dasar pelayanan.<sup>25</sup> Dasar-dasar pelayanan yang baik yang harus dimengerti dan dipahami KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan Setiap pelayanan yang di berikan KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan mampu meyakinkan anggota dengan argument-argumen yang masuk akal dan juga mampu memberikan kepuasan anggota atas pelayanan yang diberikan.

---

<sup>25</sup>Julius.R.Latumaerissa, *Manajemen Bank Umum*, (Jakarta:Mitra wacana Media, 2014), hlm.315.

## **b. Lokasi**

Pemilihan lokasi sangat penting mengingat apabila salah dalam menganalisis akan berakibat meningkatnya biaya yang akan dikeluarkan nantinya. Lokasi yang tidak strategis akan mengurangi minat anggota untuk bergabung dengan lembaga keuangan.<sup>26</sup> Pemilihan lokasi kantor sarana dan prasarana pendukung sangat penting, hal ini disebabkan agar anggota mudah menjangkau setiap lokasi yang ada. Pemilihan lokasi yang tepat, dapat mengembangkan usahanya dan memasarkan produk-produknya.

Penentuan lokasi KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan tidak dapat dilakukan sembarangan, tetapi harus mempertimbangkan berbagai faktor hal-hal yang perlu diperhatikan dan dipertimbangkan dalam pemilihan dan penentuan lokasi suatu bank seperti: keramaian, dekat dengan pasar, dan mudah dijangkau oleh masyarakat.

## **c. Produk**

Produk secara umum diartikan sebagai sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan anggota. Artinya apapun wujudnya selama itu dapat memenuhi keinginan anggota dan kebutuhan kita dikatakan sebagai produk.<sup>27</sup> KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan mempertimbangkan beberapa hal dalam penetapan produk yang akan ditawarkan. Dalam penetapan produk tidak jauh berbeda dengan lembaga-lembaga keuangan lainnya sama-sama mempunyai produk simpanan dan produk pembiayaan tetapi KSPPS NURI

---

<sup>26</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Press, 2014), hlm. 239.

<sup>27</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers), hlm.216.

JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan lebih mempertimbangkan kebutuhan dan keinginan anggota.

KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan menawarkan produk Gadai kendaraan syariah di pasar- pasar dan kerumah rumah warga dengan mempertimbangkan kebutuhan dan keinginan anggota. Produk Gadai kendaraan syariah diharapkan dapat membantu anggota yang membutuhkan baik itu konsumtif ataupun produktif.

Adapun faktor menghambat dalam memasarkan produk Gadai kendaraan syariah disini yaitu:

Menghambat yang lebih sering dialami pada saat menawarkan produk pada salah satu masyarakat, mereka menolak karena sudah menjadi anggota atau anggota dilembaga lain sehingga mereka masih berfikir ulang untuk minat pada produk yang ditawarkan oleh pihak lembaga KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan dengan cara menyelesaikannya yaitu pihak KSPPS mengeluarkan produk unggulan dengan strategi efektif agar dapat menguasai pasar dan mampu bersaing dengan lembaga lainnya dan dapat memancing mereka untuk dapat menjadi anggota di KSPPS NURI JATIM Cabang Batumarmar Pamekasan.