



ANALISA STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN QARDH DI KSPPS GUNA LESTARI JAYA

Ahmad Aris¹, Miswan Ansori²

Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara

ariezrikudo@gmail.com¹, miswan@unisnu.ac.id²

Abstrak

Koperasi Simpan Pinjam Syariah atau KSPPS merupakan salah satu lembaga keuangan yang menghimpun dana dan menyalurkan dana dari masyarakat. KSPPS didirikan untuk memberikan kemudahan bagi pengusaha kecil yang memerlukan bantuan permodalan yang sesuai syariah. Saat ini KSPPS merupakan rujukan bagi masyarakat yang membutuhkan permodalan untuk usahanya. Permasalahan dalam penelitian ini yaitu kurangnya pemahaman masyarakat terhadap pembiayaan yang dilakukan oleh Koperasi. Pada penelitian ini menggunakan metode penelitian pendekatan deskriptif kualitatif dimana peneliti melakukan wawancara di KSPPS Guna Lestari Jaya Kantor Cabang Kalinyamat. Hasil yang penulis dapatkan adalah strategi pemasaran produk pembiayaan yang terdapat pada KSPPS Guna Lestari Jaya yang memiliki lima strategi dalam memasarkan produk pembiayaannya serta faktor-faktor yang pendukung dalam pemasaran produk pembiayaan.

Kata kunci: KSPPS, Strategi, Pemasaran, Qardh

Abstract

The Sharia Savings and Loan Cooperative or KSPPS is a financial institution that collects funds and distributes funds from the public. KSPPS was established to provide convenience for small entrepreneurs who need sharia-compliant capital assistance. Currently KSPPS is a reference for people who need capital for their business. The problem in this study is the lack of public understanding of the financing carried out by cooperatives. In this study using a qualitative descriptive approach method where researchers conducted interviews at KSPPS Guna Lestari Jaya, Kalinyamat Branch Office. The results that the authors get are the financing product marketing strategy contained in KSPPS Guna Lestari Jaya which has five strategies in marketing its financing products as well as supporting factors in marketing financing products.

Keywords: KSPPS, Strategy, Marketing, Qardh

1. Pendahuluan

Seiring berjalannya waktu, KSPPS kini menjadi lembaga keuangan yang dibutuhkan oleh masyarakat untuk permodalan. KSPPS pada hakekatnya merupakan pengembangan dari konsep ekonomi Islam khususnya di bidang keuangan. Pendirian Bank Muamalat Indonesia (BMI) Pada tahun 1992, muncul peluang untuk mendirikan bank syariah, namun kegiatan BMI tidak menjangkau usaha kecil dan menengah, sehingga didirikan bank dan lembaga keuangan mikro seperti BPR Syariah, BMT dan KSPPS , dimulai dimaksudkan untuk mengatasi keterbatasan operasional regional (Heri Sudarsono, 2003).

KSPPS atau Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah. adalah sektor sosial yang menghimpun dana zakat, infaq dan dana sosial lainnya serta menempatkannya secara keteladanan dan berkelanjutan untuk kemaslahatan sosial. Dan merupakan pengelola dana masyarakat sebagai pengelola dana dalam bentuk simpanan (tabungan dan deposito) dan pembiayaan usaha mikro dengan sistem jual beli, bagi hasil dan jasa (Ridwan, 2004).

KSPPS lahir di tengah masyarakat dengan tujuan menawarkan solusi keuangan yang mudah dan cepat untuk menghindari pinjaman dan terkait dengan prinsip syariah. Gerakannya yang terampil dipimpin oleh tangan-tangan muda, progresif dan inovatif serta pelayanannya yang berfokus pada kepuasan anggota, yang dengan cepat membuat KSPPS populer. Bahkan, kehebohan tersebut muncul karena banyaknya KSPPS yang tidak dibarengi dengan faktor pendukung yang memungkinkan KSPPS dapat terus berkembang dan berfungsi dengan baik. ketidakmampuan untuk bekerja secara profesional, kegagalan untuk mendapatkan kepercayaan publik, kekurangan modal dan strategi pemasaran produk yang tidak kompetitif.

Pemasaran merupakan isu yang sangat penting dalam lembaga keuangan. Pemasaran ini bertujuan untuk membantu masyarakat mengenal produk KSPPS dengan cara mengenalnya, sehingga visi KSPPS sebagai penggerak dan penggerak perekonomian nasional terwujud dalam pengembangannya (Thamrin Abdullah & Tantri, 2014).

Pemasaran membutuhkan strategi yang tepat dengan aspek pendukungnya untuk bersaing di pasar. Perusahaan selalu berusaha dengan berbagai cara untuk melanjutkan eksistensinya, mengembangkan strategi pemasaran dan merumuskan strategi bisnis, dan menanggapi lingkungan ini dan beradaptasi dengan strategi untuk mengatasi ancaman eksternal dan merebut peluang yang ada, setiap lembaga keuangan menghadapi masalah pasar, sehingga efektif. dan strategi pemasaran kompetitif, perusahaan mengetahui seberapa jauh salah satu pesaingnya, perusahaan harus terus menerus menemukan produk, harga, saluran iklan, milik sendiri dan pesaingnya, dalam hal ini perusahaan harus menemukan keunggulan dan kelemahan kompetitif yang ada dan meluncurkan kampanye yang kuat terhadap pesaing dapat terjadi (F & Hrtimbul, 2011).

Banyaknya lembaga keuangan baik perbankan maupun non perbankan menjadikan KSPPS Guna Lestari Jaya sebagai lembaga keuangan syariah yang harus mampu bersaing dengan karakter dan strategi pemasaran produknya sendiri untuk melanjutkan pengembangan lembaga keuangan yang begitu banyak. Maka dari itu yang muncul sebagai alternatif dari KSPPS Guna Lestari Jaya memberikan solusi dengan menawarkan berbagai produk dan layanan kepada anggota, antara lain produk pembiayaan qard, qard adalah akad pinjam meminjam antara KSPPS dengan anggota, dimana pihak peminjam berkewajiban mengembalikan dana sesuai dengan jumlah yang diterima dan dalam jangka waktu yang telah ditentukan (Ascarya, 2007).

Namun perlu dipahami bahwa persaingan global merupakan fakta penting dalam kehidupan ekonomi, yang terjadi tidak hanya di pasar barang tetapi juga di pasar jasa. Oleh karena itu, KSPPS yang ingin bertahan dan terus mengembangkan pangsa pasarnya harus memiliki strategi yang tepat untuk mencapai return yang optimal.

Setiap KSPPS harus menentukan strategi yang tepat terkait dengan status dan tujuan industri, peluang dan keahlian. dan sumber daya. Oleh karena itu diperlukan strategi pemasaran yang baik khususnya KSPPS Guna Lestari Jaya agar masyarakat lebih mengenal produk dan jasa yang ditawarkan, membuat masyarakat tertarik untuk bergabung dengan KSPPS Guna Lestari Jaya serta berkontribusi dalam peningkatan kepesertaan dan keunggulan bersaing. Perkembangan KSPPS di wilayah Jepara berkembang pesat, dan sampai saat ini terdapat 695 KSPPS (*Dinas Koperasi Usaha Kecil Dan Menengah Provinsi Jawa Tengah*, 2022).

2. Kajian Pustaka

2.1. Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS)

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2012 menjelaskan bahwa koperasi merupakan badan hukum yang didirikan oleh orang-orang atau badan hukum koperasi dengan menggunakan modal dari pemisahaan kekayaan dari anggota untuk melakukan usaha dalam memenuhi kebutuhan di bidang ekonomi, sosial, dan budaya sesuai dengan prinsip koperasi. Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 1995, koperasi simpan pinjam adalah koperasi yang kegiatan usahanya melakukan simpan pinjam.

Pada dasarnya koperasi simpan pinjam syariah di Indonesia sering juga disebut dengan BMT (Baitul Maal Wa At-Tamwil. Berdasarkan keputusan menteri Koperasi dan UKM Republik Indonesia Nomor 91/Kep/IV/KUKM/IX/2004 tentang petunjuk pelaksanaan kegiatan usaha KJKS (Koperasi Jasa Keuangan Syariah) memberikan bahwa KJKS atau KSPPS adalah koperasi yang kegiatan usahanya bergerak dibidang pembiayaan, simpanan dan investasi dengan pola bagi hasil, dengan demikian BMT yang ada di Indonesia dapat digolongkan sebagai KJKS.

Menurut Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 16/Per/M.KUKM/IX/2015 Tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah oleh Koperasi, Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah adalah koperasi yang kegiatan usahanya meliputi simpanan, pinjaman, dan pembiayaan sesuai dengan prinsip syariah, termasuk mengelola zakat, infaq, shadaqah, serta wakaf.

Dari beberapa pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa KSPPS merupakan lembaga keuangan mikro syariah berbadan hukum koperasi yang melakukan kegiatan menghimpun dan menyalurkan dana, Pembiayaan tersebut berupa pinjaman dan pembiayaan. KSPPS juga menerima zakat, infaq, shadaqah, dan dana sosial lainnya.

Terdapat dua bentuk Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah, Yaitu : (a) Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Primer, yaitu koperasi yang didirikan oleh dan beranggotakan orang seorang. (b) Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Sekunder, yaitu koperasi yang didirikan oleh dan beranggotakan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah. Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Sekunder sekurang-kurangnya didirikan oleh tiga badan hukum Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah.

Wilayah keanggotaan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah primer dan sekunder terdiri dari : (1) Wilayah keanggotaan dalam satu daerah kabupaten/kota, (2) Wilayah keanggotaan lintas daerah kabupaten/kota dalam satu daerah provinsi, (3) Wilayah keanggotaan lintas daerah provinsi.

2.2. Pemasaran

Pemasaran merupakan sebuah proses yang sangat krusial bagi suatu perusahaan dalam memperoleh laba bagi perusahaannya. Pemasaran adalah sebuah proses untuk menentukan permintaan konsumen atas sebuah produk maupun sebuah jasa (Sudaryono, 2016). Menurut Laksana (2019) pemasaran merupakan proses bertemunya penjual dan pembeli untuk melakukan kegiatan transaksi baik transaksi sebuah produk maupun jasa (Laksana, 2019).

Sedangkan pemasaran menurut Tjiptono dan Diana (2020) adalah suatu proses membentuk, mendistribusikan, mempromosikan, serta menetapkan harga barang, jasa serta gagasan untuk memfasilitasi pertukaran yang memuaskan untuk para pelanggan dan untuk menciptakan dan mempertahankan relasi dengan para pemangku kepentingan pada lingkungan yang dinamis (Fandy & Diana, 2020). Menurut Limakrisna dan Purba (2017) Pemasaran merupakan sebuah aktivitas perekonomian yang dapat membantu membentuk nilai-nilai ekonomi, nilai ekonomi dapat membentuk harga barang dan jasa (Purba & Limakrisna, 2017).

Pemasaran ialah sebuah aktivitas manusia yang memiliki tujuan memuaskan kebutuhan dan keinginan pelanggan melalui proses pertukaran dari pihak yang berkepentingan dengan perusahaan (Sunyoto, 2019).

2.3. Analisis

Secara umum, arti analisis merupakan aktivitas yang memuat sejumlah aktivitas mirip mengurai, membedakan, memilah sesuatu untuk digolongkan serta dikelompokkan kembali menurut kriteria tertentu lalu dicari kaitannya menggunakan maknanya.

Analisis atau analisa dari asal kata Yunani kuno analisis yang berarti melepaskan. Analisis terbentuk berasal dua suku kata, yaitu ana yang berarti kembali, serta luein yg berarti melepas, Bila digabung berarti melepas kembali atau menguraikan. kata analisis ini diserap ke pada bahasa Inggris menjadi analysis, yang lalu juga diserap ke pada bahasa Indonesia menjadi analisis.

Pengertian analisis lainnya merupakan kegiatan berpikir untuk menguraikan suatu pokok menjadi bagian atau komponen sehingga dapat diketahui ciri atau tanda di setiap tiap bagian atau komponen, hubungannya satu sama lain hingga fungsi masing-masingnya.

Dari Komaruddin (2001) Pengertian analisis berdasarkan Komaruddin merupakan kegiatan berpikir untuk menguraikan suatu keseluruhan menjadi komponen sehingga dapat mengenal tanda tanda komponen, hubungannya satu sama lain dan fungsi masing-masing pada satu keseluruhan yang terpadu.

Pada aktivitas laboratorium, kata analisis berarti aktivitas yang dilakukan pada laboratorium untuk menyelidiki kandungan suatu zat dalam cuplikan. dalam ilmu sosial, analisis didefinisikan sebagai suatu proses menjelaskan sebuah permasalahan serta berbagai hal yang ada pada dalamnya.

2.4. Strategi

Strategi adalah sebuah bentuk asal perencanaan yang mengintegrasikan tujuan, kebijakan, serta pula rangkaian yang mampu manunggal menjadi suatu kesatuan yang utuh. di mana strategi menjadi formulasi yang disusun dengan baik, agar mampu membantu penyusunan sumber daya asal perusahaan atau organisasi agar bisa bertahan dari ketatnya persaingan. Dengan istilah lain, strategi artinya seni bagi individu ataupun kelompok buat memanfaatkan, kemampuan dan sumber daya yang dimiliki guna buat mencapai target target melalui tata cara yang dianggap dapat efektif serta efisien buat mencapai sasaran yang telah diharapkan.

Strategi merupakan arah dan ruang lingkup dari sebuah organisasi atau lembaga dalam jangka panjang, yang mencapai laba melalui konfigurasi berasal sumber daya pada lingkungan yang menantang, demi memenuhi kebutuhan pasar dan suatu kepentingan (Johnson & Scholes, 2016).

Pengertian strategi secara umum dapat diartikan menjadi upaya seseorang, atau organisasi membentuk skema buat mencapai sasaran yang hendak dituju. Dengan istilah lain, strategi sebagai seni seorang ataupun organisasi memanfaatkan seni, kemampuan dan sumber daya yang dimiliki

untuk mencapai target lewat cara-cara yg lebih efektif dan efisien demi mencapai keuntungan yg diharapkan.

2.5. Pembiayaan

Berdasarkan UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan Bab I pasal 1 Nomor 12 yang dimaksud dengan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang berdasarkan persetujuan antara bank dengan pihak lain atau nasabah yang mengakibatkan timbulnya kewajiban pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang setelah jangka waktu tertentu yang telah disepakati dengan imbalan atau bagi hasil (Kasmir, 2012).

Pembiayaan merupakan pembiayaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak yang lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik pribadi maupun sebuah instansi. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung sebuah investasi yang sudah direncanakan (Muhammad, 2005).

Pembiayaan adalah kegiatan pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. Tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yaitu meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi masyarakat berdasarkan nilai-nilai islami. Pembiayaan harus dinikmati oleh para pengusaha yang bergerak dibidang industri, pertanian serta perdagangan untuk menunjang kesempatan kerja bagi masyarakat serta mendukung produksi barang dan jasa dalam memenuhi kebutuhan dalam negeri maupun untuk ekspor (Meilina, 2018).

Tujuan pembiayaan secara mikro adalah untuk memaksimalkan laba, meminimalkan risiko dan penyaluran kelebihan dana, sedangkan tujuan pembiayaan secara makro adalah untuk meningkatkan ekonomi umat, meningkatkan produktifitas, membuka lapangan pekerjaan baru serta distribusi pendapatan (Muhammad, 2005).

Sesuai tujuan pembiayaan diatas maka pembiayaan memiliki fungsi sebagai berikut : meningkatkan daya guna barang dan uang, meningkatkan usaha, stabilitas ekonomi dan untuk meningkatkan pendapatan nasional (Muhammad, 2005).

2.6. Akad Qardh

Secara bahasa, qardh berarti memutuskan, sedangkan qardh secara bahasa adalah memberikan harta kepada orang lain yang dapat ditagih kembali (Muhammad Syafi'i Antonio. (2001). Bank Syariah : Dari Teori Ke Praktik, Jakarta: Gema Insani Press.). sedangkan qardh menurut UU No. 2 Tahun 2008 pasal 19 Huruf e adalah akad berupa pinjaman dana kepada nasabah dengan ketentuan nasabah wajib mengembalikan dana yang dipinjamnya pada waktu yang telah disepakati oleh kedua pihak.

Sedangkan menurut fatwa DSN MUI, akad qardh merupakan pinjaman yang diberikan kepada nasabah yang memerlukan. Nasabah qardh wajib

mengembalikan jumlah pokok pinjaman yang telah diterima pada saat waktu yang telah ditentukan.

3. Metode Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan model studi lapangan, oleh karena itu penelitian ini menekankan pemahaman permasalahan yang ada dilokasi penelitian. Adapun lokasi penelitian di KSPPS Guna Lestari Jaya Cabang Kalinyamat yang beralamat di Komplek Pasar Kalinyamat Desa Margoyoso RT 03 RW 01 Kalinyamatan HP. 081329767040. KSPPS Guna Lestari Jaya terdaftar sebagai badan hukum No. 518/13/279/BH/PAD/XIV.10/III/2016.

4. Hasil dan Pembahasan

4.1. Gambaran Umum KSPPS Guna Lestari Jaya

KSPPS Guna Lestari Jaya merupakan lembaga keuangan berprinsip syariah yang didirikan atas dasar pemikiran untuk membantu kemandirian umat dan berorientasi pada kesejahteraan dunia dan akhirat terutama bagi masyarakat kecil. KSPPS Guna Lestari Jaya berada di bawah naungan MWC NU Kec. Tahunan Jepara yang didirikan pada tanggal 18 April 2011. Landasan dibentuknya KSPPS Guna Lestari Jaya selain sebagai sarana peningkatan ekonomi masyarakat bawah juga sebagai lembaga keuangan yang mampu memberikan layanan public dalam hal kemudahan akses transaksi.

KSPPS Guna Lestari Jaya ber kantor pusat di Jl. KH. A. Faqih RT 13 RW 02 Kecapi Tahunan Jepara HP. 081329767044, dan memiliki beberapa kantor cabang yaitu: cabang Tahunan, cabang Troso, cabang Kalinyamat dan cabang Pakis Aji.

Tujuan koperasi ialah profit, sehingga pengurus tetap kewajiban menjaga dan investor agar aman untuk dikelola sehingga setiap akad kredit tetap harus disertai dengan jaminan dari pihak nasabah.

Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Guna Lestari Jaya berbadan hukum No. 518/13/279/BH/PAD/XIV.10/III/2016. dengan Visi : Sebagai Pemicu dan Pemacu Ekonomi Umat. Dan Misi : (1) Memaksimalkan siklus keuangan umat, (2) Memaksimalkan daya pengelola keuangan sehingga kesejahteraan umat meningkat, (3) Selalu berperan aktif dalam kehidupan sosial dan meningkatkan hubungan antar umat, (4) Menjadi lembaga alternatif pilihan masyarakat dalam peningkatan kualitas kehidupan umat, (5) Memberikan pelayanan yang prima kepada umat, (6) Membangun semangat produktifitas dan kreatifitas dalam kehidupan bermasyarakat, (7) Mengembangkan SDM islami yang berjiwa entrepreneur.

Produk-produk simpanan yang dikelola terdiri dari : TALES (Tabungan Lestari), TARI (Tabungan Idul Fitri), TARABAKO (Tabungan Ramadhan

Bonus Sembako), TAWALAH (Tabungan Siswa Sekolah), TAMPAN PENDIDIKAN, TAMPAN Pensiun, TAMPAN HAJI DAN UMROH

Produk-produk pembiayaan yang dikelola antara lain : (1) Qard, Merupakan pembiayaan yang berupa uang tunai (pinjaman) mulai dari Rp. 500.000., - Rp. 50.000.000., dengan jaminan/agunan berupa BPKB Kendaraan, Surat Berharga (sertifikat tanah), dan lain-lain. Pembiayaan ini menggunakan prinsip bagi hasil. (2) Ba'i Bitsaman 'Ajil, Merupakan pembiayaan yang berupa barang misalnya peralatan rumah tangga (kulkas, mesin cuci, spring bed, dsb) dan barang elektronik (Hp, Televisi, dsb). Ba'i Bitsaman 'Ajil adalah pembelian barang dengan pembayaran cicilan atau angsuran. Prinsip Ba'i Bitsaman 'Ajil merupakan pengembangan dari prinsip Murabahah. Jaminan dalam akad ini merupakan barang yang dibeli.

Penentuan bagi hasil pembiayaan ditentukan diawal dengan presentase mulai dari 1,5 % untuk pembiayaan dari Rp. 5.000.000 kebawah, dan pembiayaan yang lebih dari Rp. 5.000.000, sebesar 1,8 %.

Perbedaan antara pembiayaan Qard dan Ba'i Bitsaman 'Ajil adalah dalam hal objek pembiayaan dan sistem bagi hasil. Qard merupakan pembiayaan berupa uang tunai dengan sistem bagi hasil gugur, sedangkan Ba'i Bitsaman 'Ajil adalah pembiayaan berupa barang dengan sistem bagi hasil tetap.

4.2. Tahap-tahap Pengajuan Pembiayaan

Bagi pengusaha kecil atau UKM yang ingin mengajukan pembiayaan Qardh atau pembiayaan uang untuk modal usaha, dapat mengajukan pembiayaan kepada Koperasi, dengan melakukan tahap-tahap sebagai berikut:

1. Pengajuan Pembiayaan

Pelaku usaha atau UKM yang ingin mengajukan pembiayaan di KSPPS Guna Lestari Jaya dapat melakukan pengajuan pembiayaan ke kantor terdekat, dengan syarat-syarat sebagai berikut: (a) Mendaftar menjadi anggota koperasi, (b) Mengisi formulir pembiayaan, persyaratan yang dibutuhkan adalah : FC KTP Suami Istri, FC KK, FC Surat Nikah, dan FC Dokumen Jaminan (BPKB, Sertifikat)

2. Analisa Bidang Usaha

Pihak KSPPS Guna Lestari Jaya menganalisa usaha anggota yang mengajukan pembiayaan. Dari analisis tersebut, bentuk usaha dan kesesuaian usaha harus sesuai prinsip syariah. Hal ini dilakukan agar kerjasama bidang usaha yang dilakukan tidak bertentangan dengan syariat Islam sehingga memenuhi kriteria halal dan baik untuk dikonsumsi dan digunakan.

3. Batas Pengajuan Pembiayaan

Setelah dilakukan penilaian dari bidang analisis usaha anggota, selanjutnya KSPPS Guna Lestari Jaya melakukan pertimbangan

besaran pembiayaan yang akan disalurkan. Penentuan besaran pembiayaan dengan melihat prospek usaha dan besarnya nilai dari jaminan yang diberikan. Untuk besaraan pembiayaan yang dapat diajukan adalah mulai dari Rp 500.000 sampai Rp 50.000.000 untuk kantor cabang, dan jika melebihi nominal tersebut dapat mengajukan langsung ke kantor pusat.

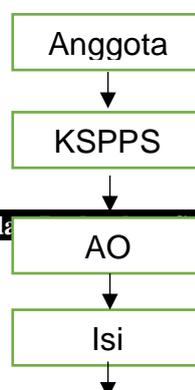
4. Survei

Untuk meminimalisir terjadinya risiko, pihak KSPPS Guna Lestari Jaya melakukan survei, macam-macam survei yang dilakukan pihak koperasi yaitu: (a) Melakukan BMT Checking kepada anggota yang mengajukan pembiayaan, (b) Survei lokasi keidaman anggota yang mengajukan pembiayaan, (c) Survei usaha UKM jika mengajukan pembiayaan terkait usaha, (d) Survei barang jaminan yang dijaminkan dalam pengajuan pembiayaan, (e) Survei kemampuan anggota dalam membayar angsuran, dengan mengecek pendapatan dan pengeluaran rumah tangga anggota, (f) Survei tetangga atau kerabat, Survei dilakukan oleh pegawai dan kepala cabang jika pembiayaan yang diajukan dibawah Rp 10.000.000 dan jika lebih dari Rp 10.000.000 maka yang melakukan survei adalah manajer pusat dan kepala cabang.

5. Pencairan Dana Pembiayaan

Pencairan dana pengajuan pembiayaan dilakukan paling cepat 2 hari dimulai dari pengajuan, yang dilakukan oleh kepala cabang jika pembiayaan di bawah Rp 10.000.000 dan jika lebih dari Rp 10.000.000 maka dilakukan oleh Manajer pusat dan kepala cabang. Pengambilan dana dapat dilakukan di kantor cabang dimana anggota mengajukan pembiayaan dengan syarat harus ditemani oleh saksi dengan syarat harus satu KK sebagai penjamin.

Untuk lebih jelasnya bisa dilihat oada flowchart pembiayaan berikut:



Gambar 1. Flowchart Pembiayaan

Keterangan gambar:

Anggota / calon anggota yang mengajukan pembiayaan ke KSPPS Guna Lestari Jaya dengan cara datang ke kantor terdekat untuk mengisi formulir pengajuan pembiayaan yang diurus oleh AO (*Account Officer*) untuk kemudian akan dianalisa, baik analisa kelayakan usaha maupun kelayakan pembayaran angsuran pembiayaan, dimana analisisnya meliputi: (1) Jenis usaha yang dikembangkan atau dijalani (2) Usaha tidak menyalahi syariat islam (3) Kesanggupan anggota dalam mengangsu,

Setelah analisis selesai, kemudian dikomitekan dimana anggota komite terdiri dari Manajer, Kepala Cabang untuk pembiayaan diatas Rp. 10.000.000, sedangkan untuk pembiayaan kurang dari Rp. 10.000.000, dikomitekan oleh Kepala cabang dan AO.

Akad perjanjian disesuaikan dengan jenis akad yang telah disepakati baik itu qard atau ba'i bitsaman 'ajil, dan keputusan disetujui atau tidak akan disampaikan kepada anggota apabila diadakan penandatanganan akad pembiayaan dengan syarat anggota harus didampingi oleh anggota keluarga satu KK.

besaran pembiayaan yang akan disalurkan. Penentuan besaran pembiayaan dengan melihat prospek usaha dan besarnya nilai dari jaminan yang diberikan. Untuk besaraan pembiayaan yang dapat diajukan adalah mulai dari Rp 500.000 sampai Rp 50.000.000 untuk kantor cabang, dan jika melebihi nominal tersebut dapat mengajukan langsung ke kantor pusat.

4.3. Strategi Penyaluran Pembiayaan

Dalam menyalurkan dana pembiayaan, KSPPS Guna Lestari Jaya menggunakan Strategi sebagai berikut: (1) Teknik penyaluran dana atau pembiayaan dengan 2 akad yaitu akad Qard untuk pembiayaan berupa uang dan akad Ba'l Bitsaman 'Ajil untuk pembiayaan berupa barang (2) Jangka

waktu yang diberikan dalam pembiayaan paling pendek 6 bulan sesuai yang dikehendaki oleh anggota yang mengajukan pembiayaan (3) Jumlah pembiayaan berupa uang yang diberikan sesuai kemauan anggota dengan minimal Rp 500.000 sampai Rp 50.000.000 dan jika lebih dari Rp 50.000.000 maka dapat mengajukan di kantor pusat KSPPS Guna Lestari Jaya (4) Sudah berbadan hukum dengan No. 518/13/279/BH/PAD/XIV.10/III/2016. Sehingga lebih terpercaya (5) Memasarkan produk pembiayaan dengan cara head to head dan promosi lewat media sosial dan chanel anggota.

4.4. Faktor-faktor Pendukung dan Penghambat Penyaluran Pembiayaan

Faktor-faktor yang menjadi pendukung KSPPS Guna Lestari Jaya dalam menyalurkan pembiayaan yaitu: (1) Modal KSPPS Guna Lestari Jaya memiliki modal yang cukup banyak, dimana dibuktikan dengan didirikannya beberapa kantor cabang yang tersebar di daerah Jepara dan dapat memberikan pembiayaan diatas Rp 50.000.000 dengan syarat harus mengajukan di kantor pusat. Dan sampai saat ini KSPPS Guna Lestari Jaya dapat membrikan pembiayaan kepada banyak anggotanya. (2) Jaminan Ringan KSPPS Guna Lestari jaya dalam pembiayaan menggunakan 2 akad yaitu akad qard dengan jaminan berupa BPKB atau Sertifikat dan akad *Ba'i Bitsaman 'Ajl* dengan jaminan berupa barang yang dibeli. (3) Persyaratan Mudah KSPPS Guna Lestari Jaya memliki syarat yang cukup mudah dalam pembiayaan, dimana hanya mendaftar menjadi anggota dan mengajukan permohonan pengajuan pembiayaan serta bersedia disurvei. Dengan koperasi syariah memudahkan dalam persyaratan secara tidak langsung Koperasi syariah dapat menjauhkan para masyarakat dengan praktek ekonomi konvensional.

Faktor-faktor yang menjadi penghambat KSPPS Guna Lestari Jaya dalam menyalurkan pembiayaan yaitu perekonomian anggota yang tidak dapat diprediksi, seperti gagalnya usaha anggota sehingga tidak dapat melakukan pembayaran angsuran pembiayaan yang diberikan. Tetapi dalam hal ini jika anggota dinyatakan macet, pengelola koperasi akan mendatangi kerumah anggota terlebih dahulu, dan jika masih tidak membayar biasanya anggota akan menyuruh pihak pengelola koperasi untuk menjual agunan yang dijaminan oleh anggota agar bisa menutup utang yang diambil.

5. Kesimpulan dan Saran

Dari hasil analisis yang dilakukan, maka strategi pemasaran produk pembiayaan pada KSPPS Guna Lestari Jaya Kantor Cabang Kalinyamat sudah efektif dan efisien, dengan menggunakan lima strategi pemasaran yang telah dibuktikan keefektifannya. Selain menggunakan strategi pemasaran yang baik, produk pembiayaan pada KSPPS Guna Lestari Jaya Kantor Cabang Kalinyamat juga memiliki banyak kelebihan pada produk pembiayaannya, terutama

pembiayaan qardh, dimana kelebihanannya diantara lain : modal yang banyak sehingga dapat memberikan pembiayaan yang besar, persyaratan mudah dan jaminan ringan.

Melalui temuan dalam kajian ini, peneliti menyarankan bahwa KSPPS Guna Lestari Jaya harus memberikan pelayanan yang lebih baik serta mengembangkan strategi yang lebih baik dalam menyalurkan pembiayaannya. Selanjutnya perlu diketahui bahwa penelitian ini dilakukan dengan keterbatasan waktu, biaya dan kemampuan peneliti. Oleh sebab itu pada penelitian selanjutnya yang relevan dengan penelitian ini agar dilakukan lebih baik lagi.

6. Daftar Pustaka

- Ascarya. (2007). Akad & produk Bank Syariah. PT Grafindo.
- Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Provinsi Jawa Tengah. (2022). <https://satudata.dinkop-umkm.jatengprov.go.id/data/koperasi-kabkota/Kab. Jepara>
- F, N., & Hrtimbul, G. (2011). Manajemen Pemasaran. CV Yrama Widya.
- Fandy, T., & Diana, A. (2020). Pemasaran. ANDI.
- Heri Sudarsono. (2003). Bank dan Lembaga Keuangan Syariah. Ekonisia.
- Johnson, G., & Scholes, K. (2016). Exploring Corporate Strategy -Text and Cases. Prentice-Hall.
- Kasmir. (2012). Manajemen Perbankan. Rajawali Press.
- Laksana, M. F. (2019). Praktis Memahami Manajemen Pemasaran. CV Al Fath Zumar.
- Meilina, F. (2018). Pembiayaan Pinjaman Lunak Usaha Kecil Ikan Patin dengan PT. Telkom Pekanbaru Melalui Mitra Binaan Menurut Ekonomi Islam. Syarikat: Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah, 1.
- Muhammad. (2005). Manajemen Pembiayaan Bank Syariah. Upp Amp Ykpn.
- Purba, T. P., & Limakrisna, N. (2017). Manajemen Pemasaran Teori dan Aplikasi Dalam Bisnis di Indonesia. Mitra Wacana Media.
- Ridwan, M. (2004). Manajemen Baitul Maal wa Tamwil. UII Press.
- Sudaryono. (2016). Manajemen Pemasaran Teori Dan Implementasi. ANDI.
- Sunyoto, D. (2019). Dasar-dasar Manajemen Pemasaran (Konsep, Strategi dan Kasus). PT. Buku Seru.
- Thamrin Abdullah, & Tantri, F. (2014). Manajemen Pemasaran. Rajawali Press.