

## OPTIMALISASI PRODUK PEMBIAYAAN LASISMA DALAM MENINGKATKAN MINAT NASABAH DI KSPPS BMT NU CABANG PASEAN

\*<sup>1</sup>Abdul Bari, <sup>2</sup>Muslimah, <sup>3</sup>Qurratul A'yun, <sup>4</sup>Putri Ayu Wulandari, <sup>5</sup>Yuhan Atiqah Wardah, <sup>6</sup>Sitti Muhassinah

<sup>1,2,3,4,5,6</sup>Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Al-Khairat Pamekasan

Email: <sup>1</sup>[abdulbari8236139145@gmail.com](mailto:abdulbari8236139145@gmail.com), <sup>2</sup>[Musmuslimah751@gmail.com](mailto:Musmuslimah751@gmail.com),

<sup>3</sup>[qurratulayun54@gmail.com](mailto:qurratulayun54@gmail.com), <sup>4</sup>[wputriayu69@gmail.com](mailto:wputriayu69@gmail.com), <sup>5</sup>[yuhanatiqahwardah@gmail.com](mailto:yuhanatiqahwardah@gmail.com),

<sup>6</sup>[muhassinahichaa@gmail.com](mailto:muhassinahichaa@gmail.com)

### Abstrak

BMT NU sebagai salah satu koperasi syari'ah yang cukup mempunyai andil besar dalam membangun perekonomian masyarakat dengan berbagai produk yang di sediakan di dalamnya. Persaingan yang ketat diantara lembaga keuangan yang ada di Indonesia menuntut BMT NU untuk melakukan pengoptimalan dalam kinerjanya, hal ini perlu dilakukan untuk menarik calon anggota atau nasabah. Disamping itu juga, pelayanan dan kapuasan masyarakat dijadikan tumpuan utama boleh BMT NU. Tujuan penelitian ini adalah mendeskripsikan bagaimana caranya mengoptimalkan pemasaran produk pembiayaan layanan berbasis jamaah (LASISMA), fungsi, dan wewenangnya sebagai lembaga keuangan syariah di KSPPS BMT NU cabang Pasean. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan datanya menggunakan studi dokumen, wawancara, dan observasi. Berdasarkan penelitian ini dapat disimpulkan bahwa LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah) merupakan layanan pembiayaan/pinjaman tanpa jaminan dengan hanya membentuk kelompok sehingga pembiayaan tersebut bisa menjadi daya tarik bagi masyarakat khususnya bagi pelaku UMKM. Produk ini merupakan produk baru yang dikeluarkan pada tahun 2017, yang sampai saat ini sudah banyak dirasakan manfaatnya oleh masyarakat, sehingga semakin bertambahnya tahun produk pembiayaan ini semakin banyak angka peminatnya.

**Kata kunci:** *Optimalisasi, Lasisma, Nasabah, BMT NU*

### Abstract

*The purpose of this study is to describe how to optimize the marketing of congregation-based service financing products (LASISMA), their functions and authority as Islamic financial institutions in KSPPS BMT NU Pasean branch. This study used a qualitative research method. Data collection techniques used document studies, interviews, and observation. Based on this research, it can be concluded that LASISMA (Congregation-Based Services) is an unsecured financing/loan service by only forming groups so that this financing can be an attraction for the community, especially for MSME actors. This product is a new product issued in 2017, which until now has been widely felt by the community, so that the more years this financing product increases, the more the number of enthusiasts.*

**Keywords:** *Optimization, Lasisma, Customers, BMT NU*

## **Pendahuluan**

BMT NU adalah satu dari berbagai lembaga keuangan syariah dibawah organisasi NU. Tujuan berdirinya BMT NU adalah untuk pemberdayaan ekonomi warga NU dan menyediakan transaksi keuangan yang islami. BMT NU mempunyai produk-produk yang berkomitmen pada pemberdayaan ekonomi masyarakat dengan berbagi keuntungan diantara kedua belah pihak. Hadirnya koperasi simpan pinjam pembiayaan syariah baitul maal wattamwil (KSPPS BMT NU) cabang Pasean memiliki peran penting dalam kemajuan perekonomian masyarakat. BMT NU beroperasi mengikuti ketentuan-ketentuan syariah khususnya yang menyangkut tata cara bermu'amalat secara Islam, yang tata cara bermu'amalat itu dijauhi praktik-praktik yang mengandung unsur riba (Nurlatipah, W.S. Rahman, F. Toha, 2022). Makna dari BMT NU itu sendiri terdiri dari dua istilah yaitu baitul maal dan baitut tamwil. Baitul maal lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana seperti zakat, infaq dan shodaqoh. Sedangkan baitut tamwil sebagai usaha pengumpulan dana dan penyaluran dana komersial.

BMT NU merupakan koperasi yang mempunyai dua produk yaitu produk pembiayaan dan produk tabungan, adapun produk pembiayaan yang ada di BMT NU ada 6 macam dan produk tabungannya ada 8 macam. Salah satu produk pembiayaan di BMT NU yang sangat diminati masyarakat khususnya kaum perempuan yaitu produk Pembiayaan Lasisma (Layanan Berbasis Jamaah). Produk ini merupakan produk baru yang dikeluarkan pada tahun 2017, sampai saat ini sudah banyak dirasakan manfaatnya oleh masyarakat. Layanan berbasis jamaah ini adalah produk pembiayaan BMT NU tanpa jaminan (agunan), bagi para anggota yang ingin mengajukan pembiayaan cukup dengan membentuk kelompok dengan anggota minimal 5 orang dan maksimal 20 orang. Besarnya pembiayaan yang diberikan maksimal Rp 10.000.000 (sepuluh juta rupiah) per kelompok yakni untuk pinjaman pertama kali yaitu Rp. 2.000.000 (dua juta rupiah) perorang. Produk pembiayaan Lasisma merupakan pembiayaan yang dilakukan dengan akad Qardhul Hasan dimana tidak ada bagi hasil, margin serta keuntungan lainnya yang dipungut oleh pihak BMT. Namun, jika anggota ingin memberikan ujah, hal itu diperbolehkan dan tidak ada paksaan untuk memberikan ujah tersebut, serta tidak ada batasan minimal.

Jasa seikhlasnya tersebut merupakan sebuah pelayanan jasa yang diberikan atau ditawarkan oleh produk pembiayaan LASISMA kepada para mitra (nasabah), dimana nasabah (mitra) hanya membayar seikhlas mereka untuk jasa yang telah diberikan. Pelayanan publik atau pelayanan umum adalah segala bentuk pelayanan dalam bentuk barang maupun jasa yang pada prinsipnya menjadi tanggung jawab dan dilaksanakan oleh instansi pemerintah di pusat, di daerah, dan lingkungan Badan Usaha Milik Negara maupun Daerah (Rahman, 2017). Dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat maupun dalam rangka pelaksanaan ketentuan peraturan perundang-undangan (Ratminto & Winarsih, 2007).

Dari beberapa produk yang ada di BMT NU cabang Pasean, penulis hanya fokus pada pelayanan produk yang banyak diminati oleh masyarakat sekitar yaitu tabah dan lasisma. Selain itu, penulis juga mengkaji alur pemasaran produk sebagai bagian dari proses pelayanan kepada anggota BMT NU Cabang Pasean. Tujuan penelitian ini ingin mengetahui bentuk dan cara mengoptimalkan produk pembiayaan supaya bisa meningkatkan jumlah minat dari nasabah di BMT NU cabang Pasean.

## **Metode Penelitian**

Tempat penelitian ini dilakukan di BMT NU cabang Pasean kecamatan Pasean Kabupaten Pamekasan. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan datanya menggunakan studi dokumen, wawancara, dan observasi. Pengujian keabsahan data

menggunakan triangulasi (Fauji et al., 2021). Data yang absah dianalisis dan dideskripsikan secara verbal kemudian ditarik simpulan. Penelitian yang menggunakan metode serupa antara lain optimalisasi laboratorium lembaga keuangan syariah (Kunaifi 2016) dan penerapan akuntansi take over (Kunaifi, Handayati, and Bahri 2022).

### **Hasil Dan Pembahasan**

Menurut KBBI (kamus besar bahasa Indonesia) optimalisasi adalah suatu proses mengoptimalkan sesuatu atau proses menjadikan sesuatu menjadi paling baik. Jadi, optimalisasi dalam hal penelitian ini tentu yang dimaksud adalah sebuah upaya, langkah/ metode yang dipakai dalam rangka mengoptimalkan produk pembiayaan LASISMA dalam meningkatkan minat nasabah. (Rofi'i Ali:2021)

Produk tabungan masyarakat BMT NU cabang Pasean yang menjadi daya tarik masyarakat dengan produk pembiayaan tanpa jaminan adalah LASISMA. LASISMA (layanan berbasis jama'ah) merupakan layanan pembiayaan/pinjaman tanpa jaminan dengan membentuk kelompok. Jumlah anggota kelompok paling sedikit 5 orang dan paling banyak 20 orang. Layanan berbasis jamaah disini merupakan layanan pinjaman atau pembiayaan tanpa jaminan bagi anggota yang berpenghasilan rendah dengan membentuk kelompok. Setelah kelompok melakukan registrasi pendaftaran, selanjutnya yaitu melakukan survey usaha bagi anggota yang mendaftarkan diri di LASISMA oleh bagian keuangan, setelah dilakukan survey usaha maka di adakan DIKDAS (Pendidikan Dasar) yang dimana materi DIKDAS tersebut menyangkut syarat dan ke-LASISMA-an seperti lamanya angsuran dan larangan yang ditetapkan oleh juru LASISMA. DIKDAS merupakan prosedur ke-4 dalam LASISMA. DIKDAS itu sendiri dilaksanakan selama 1 hari. Materi pertama, menjelaskan semua produk yang ada di BMT NU baik yang produk tabungan maupun pembiayaan. Materi kedua, fokus pada program LASISMA itu sendiri yang mencakup syarat dan mengenai sistem angsuran dalam LASISMA. Materi ketiga, menjelaskan tentang ke-NU-an, karena dilihat dari berdirinya BMT NU sendiri yaitu dari NU. (Ridwan, 2002)

Selain itu, dalam cara kerja BMT NU yaitu terdapat layanan antar jemput, tabungan dan pembiayaan, yang hal ini bagi penabung ataupun anggota pembiayaan (LASISMA) tidak perlu datang ke kantor untuk menyetor tabungan dan angsuran. Optimalisasi pemasaran produk selain pelayanan prima kepada anggota dan masyarakat, bagian LASISMA juga menerapkan strategi pengenalan dan sosialisasi kepada masyarakat luas mengenai keunggulan dan manfaat pembiayaan tersebut. Sosialisasi dilakukan dengan cara menyebarkan dan membagikan selebaran, sharing dan broadcast melalui media sosial, dan kegiatan-kegiatan ke-NU-an baik ditingkat majlis wakil cabang maupun ditingkat ranting. BMT NU Cabang Pasean juga mengoptimalkan peran serta tokoh masyarakat dalam memasarkan produknya agar masyarakat mengetahui manfaat pembiayaan LASISMA bagi ketahanan ekonomi masyarakat terutama warga nahdliyin. (Ach Rida'e. 2023)

Dalam program LASISMA ada pola angsuran yaitu angsuran bulanan, cash tempo dan mingguan, dan yang dipakai oleh pihak pengelola yaitu angsuran bulanan yang telah sesuai dengan kesepakatan bersama mitra. Sebelum pencairan, terdapat beberapa prosedur yang harus diisi dan diikuti oleh mitra yaitu: mengisi form anggota, disurvei, dikdas dan terakhir baru uang bisa dicairkan. Sedang pencairan awal tidak lebih dari Rp. 2.000.000. (Lutfiki. 2023) Setiap penabung sebelum membuat buku rekening, terlebih dahulu harus mengisi form pendaftaran tabungan atau anggota, yang sebagai syarat awal membuat tabungan. Begitupula halnya keanggotaan di LASISMA, setiap mitra harus mengisi form pendaftaran anggota yang dalam satu anggota harus terdiri minimal 5 orang– 20 orang. Setelah semua dilakukan proses selanjutnya yaitu melakukan survey usaha dan analisa pembiayaan. Setelah pihak BMT NU Cabang Pasean bagian

pembiayaan melakukan penyurveian, tahap selanjutnya yaitu menulis hasil dari penyurveian tersebut pada lembar form survey tingkat kelayakan dan kepatutan permohonan. Setelah semua proses telah dilakukan, maka akan dilaksanakan DIKDAS (Pendidikan dasar), tahap terakhir yaitu memindah-bukukan semua data penabung dana anggota yang telah melakukan registrasi pada pihak administrasi serta telah ter-input ke IT. Setiap calon dan anggota dilayani dengan baik dan ramah serta sabar. Dibutuhkan kesabaran dalam melayani calon dan anggota karena mayoritas anggota dan calon anggota adalah warga masyarakat yang belum memahami seluk beluk, fungsi, dan manfaat tertib administrasi. Petugas dengan sabar dan pengertian memberikan pemahaman kepada calon dan anggota untuk mengikuti alur administrasi yang telah ditetapkan oleh pihak BMT NU cabang Pasean. Kesabaran dan keterampilan petugas dalam memberikan pemahaman kepada calon dan anggota berdampak positif pada citra BMT NU sehingga masyarakat merasa puas atas pelayanan yang diberikan oleh pihak BMT NU cabang Pasean. (Ginang kamila, 2023)

1. Bagian layanan berbasis jamaah bertanggung jawab kepada kepala cabang dengan fungsi tugas;
  - a. Bertanggung jawab atas manajemen dan prosedur tabungan
  - b. Mengusahakan tercapainya pemasaran produk-produk tabungan sesuai dengan target yang telah ditentukan
  - c. Memastikan terlaksananya tugas-tugas juru tabungan
  - d. Memberikan pelayanan terbaik kepada anggota dan calon anggota
  - e. Bertanggung jawab atas peningkatan tabungan/ simpanan.
2. Adapun tugas pokok dan tanggung jawab bagian LASISMA adalah;
  - a. Melaksanakan DIKDAS bagi calon anggota
  - b. Bertindak selaku juru LASISMA manakala belum terbentuk
  - c. Membantu tugas-tugas Juru LASISMA
  - d. Menilai dan mengevaluasi kinerja Juru LASISMA
  - e. Memastikan seluruh pengajuan pembiayaan telah diproses sesuai dengan proses sebenarnya
  - f. Bertanggung jawab terhadap terlaksananya proses pembiayaan LASISMA dari pengajuan hingga realisasi
  - g. Melakukan survey tingkat kelayakan dan kepatutan calon anggota FORSA setelah mendapatkan disposisi dari kepala cabang
  - h. Memonitoring realisasi, angsuran dan pelunasan pembiayaan
  - i. Memantau pelaksanaan pertemuan rutin FORSA
  - j. Memonitoring saldo pembiayaan masing-masing anggota
  - k. Memonitoring tingkat kolektibilitas pembiayaan untuk diteruskan kepada Kepala Cabang
  - l. Menyusun rencana penanganan pembiayaan bermasalah untuk diteruskan kepada kepala cabang
  - m. Melakukan penagihan tunggakan pembiayaan
  - n. Membuat analisa Prediksi penyaluran pembiayaan pada setiap awal bulan untuk disampaikan kepada kepala cabang
  - o. Mencari terobosan dan merumuskan pola penyaluran dana melalui LASISMA
  - p. Menyusun strategi sosialisasi, promosi untuk meningkatkan kemajuan LASISMA
  - q. Menjalin hubungan dengan anggota dan mitra khususnya dalam hal penanganan komplain, pengukuran kepuasan anggota serta dan sebagainya
  - r. Bertanggung jawab atas seluruh kegiatan, kinerja dan prosedur yang telah ditetapkan.
  - s. Membuat laporan kegiatan kepada kepala cabang secara berkala sebagai pertanggung jawaban seluruh aktivitas bagian LASISMA

- t. Memeriksa dan/atau menandatangani dokumen-dokumen/ formulir/ data-data yang berkaitan dengan bidang tugas bagian LASISMA.
  - u. Menjalankan tugas-tugas yang diminta oleh atasan sehubungan dengan fungsi kerjanya.
  - v. Membuat dan atau mengevaluasi produk kantor cabang KSPP.Syariah BMT NU sesuai dengan kebutuhan pasar
  - w. Menginventarisasikan kendala penyaluran dana LASISMA
  - x. Menyampaikan laporan perkembangan Pembiayaan LASISMA
  - y. Bersama–sama dengan kepala cabang
3. Sedengakan wewenang bagian LASISMA yakni;
- a. Bertanggung jawab atas pelaksanaan, pengaturan, kecepatan dan kebenaran transaksi pembiayaan LASISMA.
  - b. Melakukan kunjungan kelompok dan penagihan atas tunggakan pembiayaan
  - c. Mengeluarkan laporan pembiayaan untuk keperluan intern.
  - d. Mengatur dan melakukan segala tindakan-tindakan dalam rangka menjaga dan melindungi kekayaan KSPP.Syariah BMT NU
  - e. Mengarahkan parapengelola dibawah koordinasinya.
  - f. Memberikan Persetujuan dan atau penolakan terhadap permohonan pembiayaan LASISMA sesuai dengan kewenangannya
  - g. Bersama–sama dengan kepala cabang menyetujui/ menolak keputusan persetujuan pembiayaan LASISMA yang dikeluarkan kantor cabang.
  - h. Mengajukan biaya operasional dan kebutuhan-kebutuhan lain yang dibutuhkan untuk mendukung pekerjaan dibidang LASISMA kepada kepala cabang untuk dipertimbangkan
4. Penanganan pangsuran pembiayaan supaya terhindar dari angsuran nunggak
- BMT melakukan tinjauan langsung ke lapangan untuk menghindari adanya angsuran yang nunggak dengan beberapa pendekatan untuk menganalisis kelayakan pembiayaan. Penilaian tersebut dilakukan dengan menggunakan analisis 5C yang terdiri atas:
- a. Character merupakan sifat atau watak seseorang. Dari sifat dan watak ini dapat dijadikan suatu ukuran tentang kemauan nasabah untuk membayar.
  - b. Capacity pendekatan capacity merupakan analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam mengembalikan pembiayaan. Dari penilaian ini akan terlihat kemampuan nasabah dalam mengelola bisnis. Kemampuan ini dihubungkan dengan latar belakang pendidikan dan pengalamannya selama ini dalam mengelola usahanya.
  - c. Capital dilakukan untuk melihat penggunaan modal apakah efektif atau tidak, dapat dilihat dari laporan keuangan.
  - d. Condition yaitu menilai pembiayaan hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi, sosial, dan politik yang ada sekarang dan prediksi untuk dimasa yang akan datang.
  - e. Collateral merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun nonfisik. (Kasmir. 2015)

### **Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan di atas maka dapat diambil kesimpulan bahwa LASISMA (Layanan Berbasis Jamaah) merupakan layanan pembiayaan/ pinjaman tanpa jaminan dengan hanya membentuk kelompok sehingga pembiayaan tersebut bisa menjadi daya tarik bagi masyarakat khususnya bagi pelaku UMKM. Selain itu, dalam cara kerja BMT NU yaitu terdapat layanan antar jemput, tabungan dan pembiayaan, yang hal ini bagi penabung ataupun anggota pembiayaan (LASISMA) tidak perlu datang ke kantor untuk menyetor tabungan dan angsuran. Dalam program

LASISMA ada pola angsuran yaitu angsuran bulanan, cash tempo dan mingguan, dan yang dipakai oleh pihak pengelola BMT NU cabang Pasean yaitu angsuran bulanan yang telah sesuai dengan kesepakatan bersama mitra. Dengan angsuran bulanan mitra bisa lebih mudah membayar angsuran. Produk ini merupakan produk baru yang dikeluarkan pada tahun 2017, yang sampai saat ini sudah banyak dirasakan manfaatnya oleh masyarakat, sehingga semakin bertambahnya tahun produk pembiayaan ini semakin banyak angka peminatnya. Di BMT NU cabang Pasean setiap calon dan anggota dilayani dengan baik dan ramah serta sabar. Dibutuhkan kesabaran dalam melayani calon dan anggota karena mayoritas anggota dan calon anggota adalah warga masyarakat yang belum memahami seluk beluk, fungsi, dan manfaat tertib administrasi. Petugas dengan sabar dan pengertian memberikan pemahaman kepada calon dan anggota untuk mengikuti alur administrasi yang telah ditetapkan oleh pihak BMT NU cabang Pasean. Kesabaran dan keterampilan petugas dalam memberikan pemahaman kepada calon dan anggota berdampak positif pada citra BMT NU.

Diharapkan pihak pengelola BMT NU cabang Pasean khususnya bagian pembiayaan dan bagian LASISMA terus meningkatkan kualitas pengelolaan pembiayaan serta lebih teliti lagi dalam mengenali calon nasabah yang akan mendaftarkan diri di LASISMA agar tidak terjadi pembiayaan bermasalah atau *non performing Financin*, BMT NU cabang Pasean lebih meningkatkan SDM supaya bisa melakukan penyaluran pembiayaan lebih maksimal lagi

## Daftar Pustaka

- Fauji, D. A. S., Puspasari, I. D., Aisyah, E. N., Rahadjeng, E. R., Saptaria, L., Rahman, Fadali, Nurjannah, D., Mahmud, Subhan, Ega S., Arisman, & Utami, Budi. (2021). Analisis Data Penelitian Manajemen: Studi Fokus Analisis Kualitatif. In *Fakultas Ekonomi Universitas Nusantra PGRI Kediri*. Retrieved from [http://repository.unpkediri.ac.id/4307/%0Ahttp://repository.unpkediri.ac.id/4307/1/Analisis Data Penelitian Manajemen Studi Fokus Analisis Kualitatif.pdf](http://repository.unpkediri.ac.id/4307/%0Ahttp://repository.unpkediri.ac.id/4307/1/Analisis%20Data%20Penelitian%20Manajemen%20Studi%20Fokus%20Analisis%20Kualitatif.pdf)
- Nurlatipah, W.S. Rahman, F. Toha, M. (2022). Analysis of Financial Ratios on The Performance of Muamalat IndonesiaBank. *Jurnal of Islamic Finance and Management*, 33(1), 1–12.
- Rahman, Fadali. (2017). Penggunaan Rasio Keuangan untuk Menilai Kinerja APBD Pemerintah Kabupaten Pamekasan Ta 2013 S/D 2015. *Dinar: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Islam*, 1(1), 1–15. Retrieved from <https://doi.org/10.21107/dinar>
- Kasmir. (2015) *Dasar-Dasar Perbankan* Jakarta: Raja Wali Pers. 136-137
- Ridwan. (2002) *Manajemen Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)*, Yogyakarta: UII Press.
- Ratminto dan Atik Septi Winarsih. (2005) *Manajemen Pelayanan*, Yogyakarta: Pustaka pelajar.
- Ali, Rofi,i. (2021) Inovasi Pemasaran Produk Pembiayaan Layanan Berbasis Jamaah LASISMA di BMT NU Cabang Jambesari Darus Sholah Bondowoso,1(1), 8-20.
- Wawancara. Ginang Kamila. (2023). Bagian LASISMA KSPP. Syariah BMT NU Kecamatan Pasean.
- Wawancara. Lutfiki. (2023). Bagian Keuangan KSPP. Syariah BMT NU Kecamatan Pasean.
- Wawancara. Ach Rida'e. (2023). Bagian Tabungan KSPP. Syariah BMT NU Kecamatan Pasean.
- Kunaifi, Aang. 2016. "Optimalisasi Laboratorium Keuangan Syari'ah Dalam Meningkatkan Literasi Sivitas Akademika Terhadap Produk Iknb Syari'ah." *Cendekia : Jurnal Studi Keislaman* 2(2):221–39

Kunaifi, Aang, Puji Handayati, and Mat Bahri. 2022. "Accounting of Refinancing and Take Over for Murabahah Contract." *Indonesian Interdisciplinary Journal of Sharia Economics (IJSE)* 5(1):108–20. doi: 10.31538/ijse.v5i1.1490.