

## BAB IV

### PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Objek Penelitian

##### 1. Profil Berdirinya Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera Syariah

Lembaga keuangan bank dan non bank merupakan lembaga keuangan yang sudah dikenal oleh masyarakat Indonesia dengan fungsinya sebagai intermediasi antara pihak yang membutuhkan dana dengan pihak yang kelebihan dana tidak terkecuali koperasi. Secara etimologi, koperasi berasal dari bahasa Inggris, yaitu *cooperatives*, merupakan gabungan dua kata *co* dan *operation* yang artinya *co* bersama dan *operatives* bekerja.<sup>1</sup> Koperasi merupakan salah satu bentuk badan hukum yang sudah lama dikenal di Indonesia dan sangat sesuai dengan jiwa Indonesia yang berasaskan kekeluargaan dalam pengimplementasiannya.<sup>2</sup>

Koperasi merupakan suatu perkumpulan dari orang-orang yang mempunyai tujuan atau kepentingan bersama. Jadi koperasi merupakan bentukan dari sekelompok orang yang memiliki tujuan yang sama dalam praktiknya terdapat banyak jenis koperasi namun dalam penelitian ini penulis hanya akan berfokus pada koperasi serba usaha syariah yang terdapat di Desa Grujugan, Kecamatan Larangan, Kabupaten Pamekasan. Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahtera merupakan salah satu lembaga keuangan non bank yang

---

<sup>1</sup> Aji Basuki Rohmat, Jurnal Pembaharuan Hukum, *Penerapan Prinsip-Prinsip koperasi Dalam Undang-Undang Koperasi (Studi Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 dan Undang-Undang no. 17 Tahun 2012)*, Volume II No. 1 Januari - April 2015, hlm. 139.

<sup>2</sup> Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT. Grafindo Persada. 2014), hlm. 252.

terbentuk dibawah naungan Dinas Koperasi dan UMKM. Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera Syariah terletak di Dusun Grujugan, Desa Grujugan, Kecamatan Larangan, Kabupaten Pamekasan didirikan pada tanggal 14 April 2011 Badan Hukum No: 03/ BH/ XVI.19/ 2011. Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera Syariah memiliki jumlah anggota tercatat memiliki anggota sebanyak 76 orang tercatat pada tahun 2018 dibentuk oleh sekompok orang-orang yang berasal dari Desa Grujugan dengan tujuan meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan Usaha Mikro Kecil Menengah di Desa Grujugan.<sup>3</sup>

## **2. Visi dan Misi Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera Syariah**

- a. Visi: Menjadi koperasi yang mengayomi anggota berdasar atas asas kekeluargaan serta bersinergi bersama dalam upaya menyejahterakan anggota.
- b. Misi: Menciptakan kebersamaan dalam menjalankan sistem berorganisasi yang menjunjung tinggi keadilan, transparansi, dan demokratis.<sup>4</sup>

## **3. Permodalan Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera**

Permodalan Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera terdiri dari modal sendiri atau akuitas dan modal luar atau pinjaman. Modal Sendiri berasal dari simpanan pokok, simpanan wajib, dana cadangan, dan bantuan berbentuk sumbangan, hibah dan lain-lain.

### **a. Simpanan Pokok**

Merupakan simpanan yang harus dipenuhi oleh setiap anggota dimana besar simpanannya tetap dan sama yang sudah diatur atau setiap anggota koperasi.

---

<sup>3</sup> Dokumen Akta Pendirian Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera No. 62, 18 November 2019

<sup>4</sup> Nurul Yaqin, Ketua Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera, Wawancara tanggal 09 Maret 2020.

Iuran ini diserahkan pada saat pendaftaran sebagai calon anggota. Setiap anggota harus menyimpan atas namanya pada koperasi, simpanan pokok sebesar Rp. 100.000.00, dan simpanan simpanan wajib Rp. 50.000.00, dapat dibayar sekaligus setelah dinyatakan diterima menjadi anggota Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera. Simpanan pokok sewaktu-waktu dapat berubah sesuai keputusan Rapat Anggota apabila keanggotaan berahir maka uang diminta kembali setelah Rapat Anggota Pertanggung Jawaban/ Tahunan untuk orang yang bersangkutan.

#### **b. Simpanan Wajib**

Merupakan simpanan yang diwajibkan pada setiap anggota untuk membayar pada waktu-waktu tertentu sesuai dengan perjanjian yang disepakati. Setiap anggota diwajibkan untuk membayar simpanan wajib atas namanya pada koperasi sebagaimana yang ditetapkan dalam Anggaran Rumah Tangga/ Peraturan Khusus. Uang simpanan wajib tidak bisa diminta kembali selama menjadi anggota. Simpanan wajib besarnya sewaktu-waktu bisa berubah sesuai kesepakatan dan tergantung situasi dan kondisi. Apabila keanggotaan berakhir simpanan wajib dapat diminta kembali setelah Rapat Anggota Tahunan.

#### **c. Dana Cadangan**

Bila modal dari internal koperasi tidak mencukupi dan SHU yang tidak sesuai dengan target yang diinginkan oleh para anggot dan pengurus koperasi, maka dana tambahan dapat diperoleh dari luar berupa pinjaman dari pihak ketiga.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Nurul Yaqin, Ketua Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera Syariah, Wawancara pada tanggal 09 Maret 2020.

#### **4. Produk-Produk Koperasi Serba Usaha Sukses Makmur Sejahtera**

Adapun produk yang ditawarkan oleh Koperasi Serba Usaha Sukses Makmur Sejahtera:

##### **a. Produk penghimpunan dana (Funding)**

###### **1) Simpanan Pendidikan**

Simpanan pendidikan adalah tabungan yang dikhususkan untuk biaya pendidikan, tabungan pendidikan dapat disetor secara bebas atau sewaktu-waktu dengan nasabah kehendaki. Akan tetapi, pengambilannya hanya dapat dilakukan sewaktu-waktu yaitu ketika menjelang kebutuhan pendidikan.

###### **2) Simpanan Qurban**

Simpanan qurban adalah tabungan yang semata-mata hange untuk melaksanakan ibadah qurban. Penyetorannya bisa dilakukan ai setiap minggu, tetapi pengambilannya hanya dapat dilakukan pada waktu menjelang pelaksanaan qurban.

###### **3) Simpanan Hari Tua**

Tabungan hari tua adalah tabungan hasil modifikasi atau inovasi dari teori mudharabah yang merupakan tabungan yang diperuntukkan untuk persiapan diri di masa yang akan datang atau di masa tua. Penyetorannya dapat dilakukan sewaktu-waktu sesuai kehendak nasabah, sedangkan pengambilannya hanya dapat dilakukan setiap satu tahun sekali.

## **b. Produk pembiayaan (Lending)**

### 1) Pembiayaan gadai emas

Pembiayaan gadai emas merupakan pembiayaan dengan menggunakan media emas sebagai transaksi dan jaminan dalam upaya mendapat pembiayaan. Akad yang digunakan adalah *rahn*.

### 2) Pembiayaan MAHA UMKM

Pembiayaan MAHA UMKM adalah pembiayaan khusus Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dengan menggunakan akad wakalah bil murabahah tanpa jaminan dengan syarat pembiayaan dibawah 5 juta sedangkan jika melebihi 5 juta maka menggunakan jaminan.

### 3) Pembiayaan MADANI

Pembiayaan MADANI adalah Modal Usaha Petani yang khusus di alokasikan di sektor pertanian dengan akad murabahah bil wakalah tanpa jaminan jika kurang dari 5 juta dan menggunakan jaminan jika melebihi 5 juta.

### 4) Pembiayaan Kelompok Tanggung Renteng

Pembiayaan dengan menggunakan konsep kelompok tanggung renteng dimana kelompok bias dibentuk minimal 5 anggota yang disesuaikan dengan domisili anggota, pembiayaan.

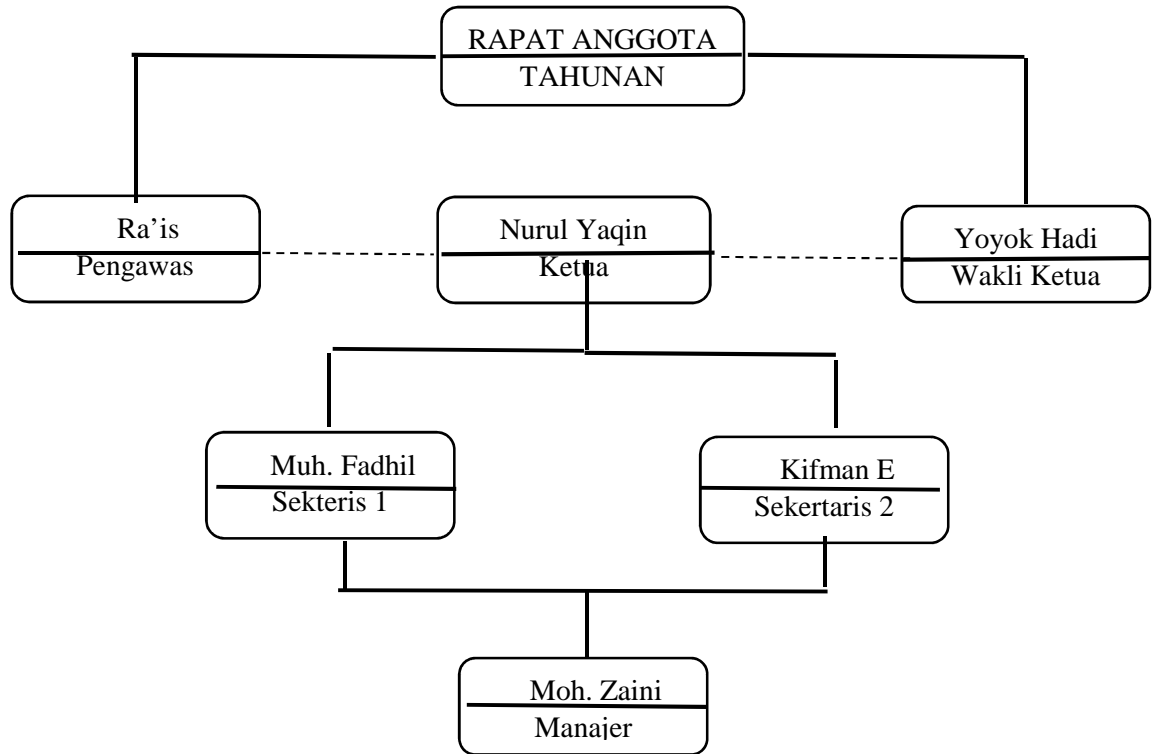
### 5) Pembiayaan Dana Talangan Arrum Haji

Dana talangan Arrum haji adalah merupakan skema pembiayaan untuk mendapatkan porsi pada haji secara syariah dengan proses mudah, cepat dan aman. Dana talangan arum haji menggunakan akad ijarah.

## 5. Struktur Organisasi Koperasi Sumber Makmur Sejahtera Syariah

**Gambar 4.1**

Struktur Organisasi Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera Syariah



Sumber: Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera Syariah

Berdasarkan struktur organisasi diatas, dapat dijelaskan fungsi masing-masing bagian struktur organisasi Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahterasebagai berikut:

### 1) Rapat Anggota

- a) Rapat anggota merupakan pemegang kekuasaan tertinggi dalam koperasi
- b) Rapat Anggota dilaksanakan untuk menetapkan:
  - (1) Anggaran Dasar, Anggaran Rumah Tangga, dan Perubahan Anggaran Dasar/ Anggaran Dasar Rumah Tangga.
  - (2) Kebijakan umum di bidang organisasi, manajemen usaha dan usaha permodalan koperasi,

- (3) Pemilihan, pengangkatan dan pemberhentian pengurus dan pengawas.
  - (4) Rencana Kerja, Rencana Anggaran Pendapatan dan Belanja Koperasi serta pengesahan laporan keuangan.
  - (5) Pengesahan pertanggung jawaban Pengurus dalam pelaksanaan tugasnya dan pelaksanaan tugas pengawas, tambahan ini bila Koperasi mengangkat Pengawas tetap.
  - (6) Pembagian Sisa Hasil Usaha.
  - (7) Penggabungan, peleburan, pembagian dan pembubaran Koperasi.<sup>6</sup>
- c) Rapat Anggota dilakukan sekurang-kurangnya sekali dalam satu tahun.
  - d) Rapat Anggota dapat dilakukan secara langsung atau melalui perwakilan yang pengaturannya ditentukan dalam Anggaran Rumah Tangga.
  - e) Rapat Anggota Koperasi terdiri dari:
    - (1) Rapat Anggota Tahunan (RAT)
    - (2) Rapat Anggota yang membahas Rencana Kerja dan Rencana Anggaran Pendapatan dan Belanja (RA, RK dan RALB)
    - (3) Rapat Anggota Khusus (RA Khusus).
    - (4) Rapat Anggota Luar Biasa (RALB).

## 5) Pengurus

Pengurus merupakan perwakilan anggota koperasi yang dipilih melalui Rapat Anggota yang bertugas mengelola organisasi dan usaha. Pengurus terdiri dari sekurang-kurangnya 3 orang dan sebanyak-banyaknya 6 orang. Pengurus terdiri dari ketua, sekertaris dan Nasabah. Tugas dan kewajiban pengurus adalah:

---

<sup>6</sup> Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 tahun 1992 Tentang Perkoperasian Pasal 23 huruf a-g.

- a. Menyelenggarakan dan mengendalikan usaha koperasi;
- b. Melakukan seluruh perbuatan hukum atas nama koperasi;
- c. Mewakili koperasi di dalam dan di luar pengadilan;
- d. Mengajukan Rencana Kerja, Rencana Anggaran Pendapatan, dan Belanja Koperasi; dan
- e. Menyelenggarakan Rapat Anggota serta mempertanggungjawabkan pelaksanaan tugas keperngurusannya.

Pengurus mempunyai wewenang sebagai berikut:

- a) Melakukan segala perbuatan hukum untuk dan atas nama koperasi,
- b) Mewakili koperasi di hadapan dan di luar pengadilan;
- c) Memutuskan penerimaan anggota sesuai dengan ketentuan yang ada dalam Anggaran Dasar dan Anggaran Dasar Rumah Tangga;
- d) Mengangkat dan memberhentikan Manajer, Karyawan, PPL, dan Penanggung Jawab Kelompok dalam mengelola organisasi maupun usaha; dan
- e) Mengangkat dan memberhentikan Penasehat apabila diperlukan.

Pengurus mempunyai hak ssebagai berikut:

- a) Anggota pengurus tidak menerima gaji, akan tetapi menerima uang kehormatan dan uang imbalan jasa menurut keputusan Rapat Anggota;
- b) Mengangkat dan memberhentikan Direktur/ Manajer dan Karyawan Koperasi;
- c) Membuka cabang perwakilan usaha baik di dalam maupun di Luar Negeri sesuai dengan keputusan Rapat Anggota;



- d) Melakukan upaya-upaya dalam rangka mengembangkan usaha Koperasi; dan
- e) Meminta laporan dari Direksi/ Manajer secara berkala dan sewaktu-waktu diperlukan.

6) Pengawas

Pengawas mempunyai tugas sebagai berikut:

- a. Memeriksa administrasi dan akuntansi yang ada pada koperasi maupun dokumen di luar koperasi sejauh hubungan dengan hal-hal yang sedang diawasi, sekurang-kurangnya 3 bulan; dan
- b. Membuat dan menyerahkan laporan tertulis tentang hasil pengawasannya kepada Rapat Anggota melalui pengurus, sekurang-kurangnya 3 bulan.

Pengawas mempunyai kewajiban sebagai berikut:

- a) Memelihara kerukunan diantara Anggota dan mencegah segala hal yang menyebabkan timbulnya perselisihan di antara anggota;
- b) Melaksanakan segala ketentuan dalam Anggaran Dasar, Anggaran Dasar Rumah Tangga, Peraturan-Peraturan Khusus, dan Keputusan Rapat Anggota; dan
- c) Merahasiakan hasil pengawasan terhadap pihak ketiga.

Pengawas mempunyai wewenang sebagai berikut:

- a) Meneliti catatan dan pembukuan yang ada di Koperasi;
- b) Memperoleh keterangan-keterangan yang diperlukan, untuk tugas pengawasannya Pengawas harus berkoordinasi dengan Pengurus; dan

- c) Untuk melengkapi keabsahan datanya Pengawas harus mempergunakan hasil pemeriksaan oleh jasa audit.<sup>7</sup>

#### 7) Manajer

Manajer mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut;

- a. Penanggung jawab seluruh aktivitas kegiatan operasional koperasi khususnya di bidang usaha.
- b. Mengkordinir semua kegiatan koperasi yang dilaksanakan oleh para karyawan.
- c. Melakukan pembagian tugas secara jelas dan tegas mengenai bidang dan pelaksanaannya.
- d. Menaati segala ketentuan yang telah diatur dalam Anggaran Dasar, Anggaran Rumah Tangga, Keputusan Rapat Anggota, kontrak kerja dan ketentuan lainnya yang berlaku pada koperasi.
- e. Menanggung kerugian usaha koperasi.

#### 8) Sekretariat

Sekretariat mempunyai tugas sebagai berikut:

- a. Menerbitkan data perkembangan keanggotaan (anggota baru dan anggota khusus).
- b. Menyiapkan dan mengirimkan surat keluar atas persetujuan manajer dan pengurus.
- c. Mengarsip surat keluar/ surat masuk dengan sepengetahuan pengurus (sekertaris).

---

<sup>7</sup> Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 tahun 1992 Tentang Perkoperasian Pasal 39 huruf a, b, c.

- d. Menerima dan menghubungi via telepon dan menyampaikan pada yang berkepentingan.
- e. Melaksanakan pekerjaan rutin bidang administrasi (pengertian, laporan, notulen rapat dan surat menyurat).
- f. Mencatat, membukukan inventaris kantor dan kekayaan Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera Syariah.
- g. Dengan persetujuan manajer dan pengurus, memberikan izin pemakaian di luar jam kerja atau pemakaian peralatan/ perlengkapan kantor.
- h. Mencatat dan mengarsip secara tertib daftar hadir, izin, cuti dan lembur staf Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera Syariah.
- i. Menampung saran, usul dan pendapat dari staf untuk dibahas dalam pertemuan rutin dan disampaikan oleh manajer kepada pengurus.
- j. Menjaga ketertiban dan kebersihan lingkungan kantor.

## **6. Produk Koperasi Serba Usaha Sukses Makmur Sejahtera Syariah Pamekasan**

### **a. Pembiayaan Gadai Emas**

Pembiayaan dengan akad rahn (gadai emas syariah) untuk kebutuhan dana cepat yang sesuai syariah atas dasar gadai emas.

### **b. Pembiayaan Modal Usaha UMKM**

Pembiayaan dengan akad wakalah bil murabahah tanpa jaminan dengan syarat pembiayaan dibawah Rp. 5. 000. 000 sedangkan jika melebihi Rp. 5. 000. 000 menggunakan jaminan.

### **c. Pembiayaan Modal Usaha Petani**

Pembiayaan modal pertanian di khususkan petani untuk dialokasikan di sektor pertanian dengan akad murabahah.

### **d. Pembiayaan Kelompok Tanggung Renteng**

Pembiayaan dengan menggunakan konsep kelompok tanggung renteng dimana kelompok bias dibentuk minimal 5 anggota yang disesuaikan dengan domisili anggota, pembiayaan.

### **e. Pembiayaan Dana Talangan Arrum Haji**

Dana talangan Arrum haji adalah merupakan skema pembiayaan untuk mendapatkan porsi pada haji secara syariah dengan proses mudah, cepat dan aman. Dana talangan arum haji menggunakan akad ijarah.

## **B. Paparan Data**

### **1. Bagaimana Strategi Pemasaran Pembiayaan MADANI (Modal Usaha Petani) dalam Meningkatkan Jumlah Anggota di Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahtera?**

Konsep strategi pemasaran pembiayaan MADANI merupakan suatu sistem pembiayaan dengan sistem perorangan dengan mengedepankan asas kesejahteraan yang diharapkan bisa menjadi salah satu sarana modal bagi masyarakat petani. MADANI merupakan suatu konsep pembiayaan yang bersifat kolektif tanpa jaminan di bawah pinjaman 5 juta namun, jika diatas 5 juta maka harus memakai jaminan untuk memenuhi kewajiban pembiayaan. Sistem MADANI adalah perwujudan paling tinggi dalam membangun sebuah kepercayaan antar anggota

MADANI. Berikut pemaparan Nurul Yaqin selaku Ketua Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera sebagai berikut:

“Konsep strategi pemasaran pembiayaan MADANI yang kami terapkan di Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera Syariah sendiri sejak tahun 2015 hingga sekarang, sedangkan untuk kelompok makmur sejahtera di Desa Grujungan, Kecamatan Larangan, Kabupaten Pamekasan sudah 2 tahun berjalan dalam pengimplementasiannya pada saat ada seorang nasabah ingin mengajukan pembiayaan MADANI kami berikan penjelasan tentang semua persyaratannya seperti foto copy Kartu Keluarga, Kartu Tanda Penduduk serta yang tidak kalah penting adalah jaminan bila peminjaman diatas 5 juta. pembiayaan MADANI merupakan konsep pembiayaan dengan sistem perorangan yang diharapkan bisa meningkatkan kesejahteraan masyarakat khususnya para petani”.<sup>8</sup>

Dalam kesempatan lain, Yoyok Hadi Winarso selaku Wakil Ketua Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera menambahkan tentang konsep strategi pemasaran pembiayaan sistem MADANI sebagai berikut:

“Konsep strategi pemasaran pembiayaan MADANI pertama kali diterapkan di Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera sudah lima tahun yang lalu. Penerapan konsep pembiayaan dengan sistem MADANI bukan tanpa alasan karena untuk memudahkan masyarakat atau anggota koperasi dalam menerima pembiayaan Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera. Konsep pembiayaan MADANI merupakan pembiayaan perorangan tanpa jaminan dengan persyaratan foto copy Kartu Tanda Penduduk, Kartu Keluarga, dan jaminan ditas pinjaman 5 juta”.<sup>9</sup>

Hal Senada juga disampaikan oleh, Muhammad fadil selaku Nasabah Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera menambahkan tentang penerapan konsep pembiayaan sistem MADANI sebagai berikut:

“Penerapan konsep strategi pemasaran pembiayaan dengan sistem perorangan bukan tanpa alasan karena untuk memudahkan masyarakat atau anggota koperasi dalam menerima pembiayaan Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera. Konsep pembiayaan MADANI merupakan

<sup>8</sup> Nurul Yaqin, Ketua Koperasi Serba Usaha Sukses Makmur Sejahtera Syariah, Wawancara pada tanggal 09 Maret 2020.

<sup>9</sup> Yoyok Hadi Winarso, Wakil Ketua Koperasi Serba Usaha Sukses Makmur Sejahtera Syariah, Wawancara tanggal 09 Maret 2020.

pembiayaan kelompok dengan persyaratan yang mudah hanya menyetorkan foto copy KTP, KK, dan Jaminan diatas pinjaman 5 juta.<sup>10</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas dalam membangun kepercayaan yang tinggi salah satunya adalah dalam bentuk perwujudan terhadap anggota selain itu juga konsep strategi pemasaran dengan tujuan mensejahterakan masyarakat lewat pinjaman modal yang diberikan Koperasi Sumber Makmur Sejahtera Syariah Pamekasan dengan persyaratan yang mudah.

Konsep strategi pemasaran pembiayaan MADANI didalam Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahteraterdapat prosedur pemberian pinjaman. Pelaksanaan pemberian pinjaman oleh Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera Syariah kepada anggota dan calon anggota dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a) Mengisi formulir pengajuan pinjaman;
- b) Mendapat persetujuan dari pegawai Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera Syariah setelah melalui berbagai proses seperti survei, latar belakang, kesiapan membayar dari pendapatan dan lain sebagainya;
- c) Menyetorkan segala persyaratan yang dibutuhkan dalam proses pengajuan pembiayaan;
- d) Selanjutnya validasi dan menentukan besarnya pinjaman; dan

Anggota menunggu proses pencairan selama dua minggu terhitung dari awal proses pengajuan.

Konsep strategi pemasaran pembiayaan MADANI merupakan konsep pembiayaan dengan sistem pinjaman perorangan dengan persyaratan yang begitu

---

<sup>10</sup> Muhammad Fadil, Nasabah Koperasi Serba Usaha Sukses Makmur Sejahtera Syariah, Wawancara tanggal 09 Maret 2020.

mudah yaitu cukup meyetorkan foto copy Kartu Tanda Penduduk dan foto copy Kartu Keluarga dan juga jaminan diatas pinjaman 5 juta yang diharapkan mampu memberikan solusi bagi masyarakat dalam mendapat pembiayaan dengan cepat serta terhindar dari jeratan lintah darat.

Strategi pemasaran pembiayaan MADANI Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera Syariah Pamekasan, Strategi merupakan salah satu alat untuk mencapai tujuan organisasi, karena Strategi adalah alat atau proses perusahaan sehingga sangat diperlukan untuk dapat bersaing dengan perusahaan lain. Pada dasarnya strategi pemasaran merupakan suatu hal yang tidak dapat dipisahkan dari perusahaan. Berikut pemaparan Nurul Yaqin, Ketua Koperasi Serba Usaha Sukses Makmur Sejahtera Syariah, Sebagai berikut:

“Penerapan konsep Strategi Pemasaran yang kami terapkan di Koperasi Serba Usaha Sukses Makmur Sejahtera Syariah Pamekasan yaitu dengan penentuan segmentasi pasar dan berdasarkan biografis sosial dan budaya pendekatan yang kami lakukan antara anggota dari kalangan petani dan anggota dari kalangan masyarakat secara umum berbeda. Strategi Pemasaran dikalangan petani sekitar yaitu sosialisasi yang dilakukan oleh karyawan kami sendiri sedangkan untuk masyarakat umum yaitu dengan brosur dan memanfaatkan media sosial sebagai salah satu Strategi Pemasaran yang kami terapkan di Koperasi Serba Sumber Makmur Sejahtera Syariah Pamekasan ”.<sup>11</sup>

Dalam kesempatan lain, Yoyok Hadi Winarso, selaku Wakil Ketua Koperasi Sumber Makmur Sejahtera Syariah Pamekasan tentang Pembiayaan MADANI sebagai berikut:

“Pada dasarnya dalam pengimplementasian Strategi Pemasaran yang kami terapkan di Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera yaitu berdasarkan biografis sosial dan budaya dalam melakukan pendekatan kepada anggota dari kalangan petani sekitar dan anggota dari kalangan

---

<sup>11</sup> Nurul Yaqin, Ketua Koperasi Serba Usaha Sukses Makmur Sejahtera Syariah, Wawancara pada tanggal 09 Maret 2020.

petani masyarakat secara umum berbeda. Strategi Pemasaran yang kami lakukan untuk kalangan petani sekitar yaitu sosialisasi, seminar, dan pendekatan, sedangkan untuk masyarakat umum pendekatan yang kami lakukan yaitu dengan memetakan wilayah hal ini dimaksudkan agar memudahkan pihak Koperasi dalam memasarkan produk secara efektif dan efisien seperti, brosur, banner yang berisi promosi produk, memanfaatkan media sosial sebagai salah satu Strategi Pemasaran yang kami terapkan di Koperasi Sumber Makmur Sejahtera Syariah Pamekasan”.<sup>12</sup>

Hal senada Juga disampaikan, Muhammad Fadil, selaku Nasabah Koperasi Serba Usaha Sukses Makmur Sejahtera Syariah Pamekasan menerapkan tentang Pembiayaan MADANI sebagai berikut:

“Sebenarnya strategi pemasaran dari pembiayaan MADANI, bukan hanya pada pembiayaan MADANI, melainkan anggota di tawarkan pada segala produk yang dimiliki oleh Koperasi Sumber Usaha Sukse Makmur Sejahtera. Namun dalam hal ini kami fokus pada pemasaran pembiayaan MADANI. dalam memasarkan pembiayaan MADANI tersebut kita memberikan penjelasan bahwa Pembiayaan ini membantu para anggota dalam memenuhi kebutuhan pertanian untuk dijadikan modal”.<sup>13</sup>

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa penerpan strategi pemasaran produk pembiayaan MADANI dalam meningkatkan jumlah anggota di Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahterayaitu dengan melakukan pendekatan kepada petani sekitar lewat seminar, sosialisasi dan memanfaatkan media sosial, banner serta brosur untuk masyarakat pada umumnya.

Dalam menjalankan usahanya, Koperasi Serba Usaha Makmur Sejahtera Syariah mempunyai strategi dalam upaya meningkatkan jumlah anggota terutama dalam strategi pemasaran produk pembiayaan MADANI. Strategi pemasaran yang dilakukan sebagaimana sesuai dengan apa yang peneliti peroleh dari hasil

---

<sup>12</sup> Yoyok Hadi Winarso, Wakil Ketua Koperasi Serba Usaha Sukses Makmur Sejahtera Syariah, Wawancara tanggal 09 Maret 2020.

<sup>13</sup> Muhammad Fadil, Nasabah Koperasi Serba Usaha Sukses Makmur Sejahtera Syariah, Wawancara tanggal 09 Maret 2020.



wawancara dengan Bapak Nurul Yaqin selaku Ketua, berikut petikan wawancaranya.

“Selama ini saya melakukan pemasaran dengan beberapa strategi antara lain yaitu dengan melakukan pengenalan produk Pembiayaan MADANI terhadap masyarakat dengan menentukan target operasi seperti ketika ada acara langsung mendatangi masyarakat yang berpeluang menjadi anggota baru di Koperasi Serba Sumber Usaha Makmur Syariah, Saya juga menjelaskan bahwa Pembiayaan MADANI ini sebagai tambahan modal bagi masyarakat petani. Selain itu saya juga lewat sosialisasi dan seminar-seminar”.<sup>14</sup>

Dari pernyataan yang disampaikan oleh informan di atas dapat disimpulkan bahwa Koperasi Serba Sumber Usaha Makmur Sejahtera melakukan strategi pemasaran dengan beberapa langkah antara lain yaitu dengan melakukan target sasaran seperti masyarakat setempat kemudian melakukan pengenalan produk. Selain itu memberikan penjelasan kepada masyarakat dan santri bahwa bahwa Pembiayaan MADANI adalah pembiayaan untuk petani. Selain itu, Yoyok Hadi Winarsono juga mengatakan bahwa tercapainya suatu produk pembiayaan MADANI.

“Sebenarnya pemasaran dari produk bukan hanya pada Pembiayaan MADANI, melainkan anggota di tawarkan pada segala produk yang dimiliki oleh Koperasi Serba Usaha Makmur Sejahtera Syariah. Tentu pada saat mesarkan produk kami memberikan pemahaman kepada para anggota hal ini dapat dipastikan bahwa segala hal yang berkaitan dengan pembiayaan MADANI anggota atau anggota sudah mengetahui”.<sup>15</sup>

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa para pegawai terutama dibidang pemasaran memberikan penjelasan secara mendetail terkait produk

---

<sup>14</sup> Nurul Yaqin, Ketua Koperasi Serba Usaha Sukses Makmur Sejahtera Syariah, Wawancara pada tanggal 09 Maret 2020.

<sup>15</sup> Yoyok Hadi Winarso, Wakil Ketua Koperasi Serba Usaha Sukses Makmur Sejahtera Syariah, Wawancara tanggal 09 Maret 2020.

pembiayaan MADANI di KoperasI Serba Usaha Makmur Sejahtera Syariah. Hal ini senada dengan penjelasan Nasabah Muhammad Fadil:

“Kami menjelaskan kepada calon anggota bahwa ini adalah produk Pembiayaan MADANI untuk petani yang kekurangan modal atau yang membutuhkan dana untuk modal pertanian dengan segala aturan yang harus diikuti”.<sup>16</sup>

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa dalam produk Pembiayaan MADANI dengan menggunakan strategi pendekatan kepada masyarakat sekitar serta juga menjelaskan bahwa produk ini disiapkan untuk para petani yang membutuhkan modal dan harus mematuhi segala aturan yang sudah ditentukan.

Selain itu, persaingan yang terjadi antar produk di Koperasi Serba Usaha Makmur Sejahtera dapat di kutip oleh pernyataan dari Bapak Nurul Yaqin:

“Persaingan yang dimaksud dalam hal ini yaitu antar lembaga keuangan seperti yang kita ketahui lembaga keuangan yang terdapat di Kota Pamekasan dan pada khususnya di Kecamatan Larangan di antaranya lembaga keuangan Koperasi dan non Koperasi. Jadi dalam hal ini kami menerapkan strategi pemasaran dalam memaksimalkan pangsa pasar yang ada”.<sup>17</sup>

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa persaingan yang terdapat di Palengaan di antranya lembaga keuangan Koperasi dan non Koperasi pemasaran yang di lakukan oleh Koperasi Serba Usaha Makmur Sejahtera Syariah dlam memaksimalkan pangsa pasar yang ada. Hal senada juga dituturkan oleh Yoyok Hadi Winarso:

“Untuk saat ini hanya ada beberapa lapisan msyarakat sekita lokasi tempat koperasi dan masyarakat yang membutuhkan pembiayaan MADANI yaitu

---

<sup>16</sup> Muhammad Fadil, Nasabah Koperasi Serba Usaha Sukses Makmur Sejahtera Syariah, Wawancara tanggal 09 Maret 2020.

<sup>17</sup> Nurul Yaqin, Ketua Koperasi Serba Usaha Sukses Makmur Sejahtera Syariah, Wawancara pada tanggal 09 Maret 2020.

ada sebagian anggota dan nominalnya itu tidak terlalu besar. alasan masyarakat membutuhkan pembiayaan MADANI ini sebagai modal untuk usaha petani di kala musim maupun tidak”.<sup>18</sup>

Selain itu, Muhammad Fadil mengatakan bahwa ada beberapa respon masyarakat/calon anggota tentang produk pembiayaan MADANI sebagai berikut:

“Kalau bicara respon masyarakat tentunya berbeda-beda, ada yang merasa senang dengan adanya produk pembiayaan MADANI, karena mereka bisa meminjam sebagai tambahan modal usaha pertaniannya. Kemudian ada juga yang tidak mau dengan alasan-alasan tertentu”.<sup>19</sup>

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa ada beberapa respon masyarakat menurut pihak Koperasi Serba Usaha Makmur Sejahtera Syariah. Pertama, masyarakat menolak dengan alasan-alasan tertentu. Kedua, kebanyakan dari kalangan masyarakat senang dengan adanya produk pembiayaan MADANI karena bisa meminjam dana sebagai tambahan modal pertaniannya.

Adapun pendapat dari para karyawan terhadap produk Pembiayaan MADANI ini dapat dikutip dari Bapak Nurul Yaqin:

“Para karyawan sangat menyetujui dengan pembiayaan MADANI ini begitu pun saya. Selain bisa memberikan tambahan modal bagi para petani dengan mayoritas disini adalah mencari nafkah dengan bertani dan kebetulan orang tua maupun saudara saya juga ada yang berprofesi petani jadi saya sangat mendukung dengan adanya produk ini”.<sup>20</sup>

Pernyataan yang sama juga di ungkapkan oleh Bapak Yoyok Hadi Winarsono sebagai berikut:

“Saya sendiri sangat setuju dengan produk pembiayaan MADANI menggunakan akad mudharabah diberikan kepada anggota yang juga

---

<sup>18</sup> Yoyok Hadi Winarso, Wakil Ketua Koperasi Serba Usaha Sukses Makmur Sejahtera Syariah, Wawancara tanggal 09 Maret 2020.

<sup>19</sup> Muhammad Fadil, Nasabah Koperasi Serba Usaha Sukses Makmur Sejahtera Syariah, Wawancara tanggal 09 Maret 2020.

<sup>20</sup> Nurul Yaqin, Ketua Koperasi Serba Usaha Sukses Makmur Sejahtera Syariah, Wawancara pada tanggal 09 Maret 2020.

berlebel syariah jadi masyarakat semakin bahwa produk ini tidak seperti sistem pembi konvensional”.<sup>21</sup>

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa karyawan mendukung dengan adanya produk pembiayaan anggota itu sendiri.

Adapun tempat yang baik dalam proses pemasaran produk pembiayaan MADANI dapat di kutip dari pernyataan Nurul Yaqin:

“Pertama kita *list* nama-nama yang mau kita kunjungi, yang pastinya kita tepat pada sasaran yaitu para petani. Kita tahu didaerah pademawu kebanyakan petani jadi kita gampang dalam melakukan promosi secara *door to door*”.<sup>22</sup>

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa pemasaran tidak dilakukan secara merata. Melainkan dengan cara memilih dan memilah anggota yang sekiranya akan tertarik pada produk pembiayaan MADANI. Misalnya anggota yang berada di pedesaan dengan lahan pertanian yang luas karena kita tahu di daerah pademawu banyak lahan untuk dijadikan usaha pertanian.

Adapun pasar sasaran dalam proses pemasaran produk Simpanan sukarela yang dikutip dari pernyataan Bapak Nurul Yaqin:

“Pasar sasaran kami di sini mencari lokasi yang strategis tanpa memandang status sosial, sebuah lokasi bisa dikatakan strategis itu seperti di pasar, serta di pemukiman padat penduduk dan di rumah-rumah yang banyak lahan pertaniannya”.<sup>23</sup>

Dari pernyataan di atas dapat di simpulkan bahwa pasar sasaran dalam proses pemasaran produk pembiayaan MADANI tanpa memandang status sosialnya. Misalnya lokasi yang strategis yaitu dipasar, pemukiman padat penduduk dan pemukiman yang banyak lahan pertanian.

---

<sup>21</sup> Yoyok Hadi Winarso, Wakil Ketua Koperasi Serba Usaha Sukses Makmur Sejahtera Syariah, Wawancara tanggal 09 Maret 2020.

<sup>22</sup> Nurul Yaqin, Ketua Koperasi Serba Usaha Sukses Makmur Sejahtera Syariah, Wawancara pada tanggal 09 Maret 2020.

<sup>23</sup> Ibid.

Selain itu, promosi yang di lakukan pada saat pemasaran produk Simpanan sukarela yang dikutip dari Bapak Nurul Yaqin:

“Untuk pembiayaan MADANI biasanya kita jelaskan terlebih dahulu, apa maksud dari pembiayaan tersebut, keunggulannya, seperti apa prosedurnya dan bagaimana akad uang digunakan. Biasanya pemasaran seperti ini kami lakukan di keramaian seperti di pasar, pedesaan yang banyak akan lahan pertaniannya”.<sup>24</sup>

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa dalam proses promosi pada saat pemasaran produk pembiayaan MADANI yaitu dengan menjelaskan tentang produk tersebut dan memilih tempat-tempat yang potensial dan memberi brosur setiap kepada masyarakat.

Selain itu bukti fisik pada saat proses pemasaran produk Simpanan sukarela dikutip dari pernyataan Bapak Yoyok Hadi Winarso:

“Pada saat proses pemasaran kita memberikan bukti fisik seperti kita memberikan sebuah brosur dan promosi dan kita mendatangi langsung kepada si calon anggota tersebut. Setelah itu kita memasarkan secara menarik dan meyakinkan si calon anggota supaya mau menjadi anggota dari pembiayaan MADANI ini”.<sup>25</sup>

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa pemasaran dilakukan kepada masyarakat dengan melalui brosur Koperasi Serba Usaha Makmur Sejahtera Syariah produk pembiayaan MADANI.

Selain itu, pelayanan yang di berikan kepada anggota produk pembiayaan MADANI dikutip dari pernyataan Bapak Muhammad Fadil:

“Kita mendatangi terus menanyakan kabarnya. Hal ini untuk membangun kedekatan emosional antara anggota dengan pihak Koperasi Serba Usaha Makmur Sejahtera Syariah untuk memberikan sifat empati terhadap

---

<sup>24</sup> Ibid.

<sup>25</sup> Yoyok Hadi Winarso, Wakil Ketua Koperasi Serba Usaha Sukses Makmur Sejahtera Syariah, Wawancara tanggal 09 Maret 2020.

anggota. terus kunjungan ini minimal dilakukan setiap 2 tahun sekali dan ini juga di lakukan kepada anggota-anggota dari produk yang lain”.<sup>26</sup>

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa pelayanan terhadap anggota yang dilakukan oleh karyawan dengan cara pendekatan emosional dan memberikan empati serta dilakukan kunjungan setiap 2 tahun sekali.

Adapun bauran pemasaran dalam proses pemasaran produk pembiayaan MADANI yang di kutip dari Bapak Nurul Yaqin:

“Pertama kita jelaskan dulu seperti apa produk kita, karena ini penting buat calon anggota. Yang kedua tidak adanya biaya administrasi bulanan, jadi anggota itu tidak perlu datang kesini karena karyawan kami yang mendatangi anggota. Yang mempromosikan produk simpanan ini semenarik mungkin. kita harus menyurvei dulu sebelum di lakukan pemasaran apakah tempat tersebut potensial, yang memberikan penjelasan tentang produk pembiayaan MADANI dan tempat-tempat ramai dan yang terakhir kita menjelaskan proses bagaimana caranya menjadi anggota pembiayaan MADANI ”.<sup>27</sup>

Dari pernyataan di atas dapat di simpulkan bahwa bauran pemasaran yang di pakai pada saat pemasaran yaitu pengenalan produk, tidak adanya biaya administrasi bulanan, pelayanan yang prima, mempromosikan produk semenarik mungkin, menentukan tempat yang potensial, memberikan penjelasan semenarik mungkin agar supaya calon anggota tergiyur jadi anggota dari produk pembiayaan MADANI, serta menjelaskan bagaimana tatacara menjadi anggota dari pembiayaan MADANI tersebut.

Adapun penerapan STP (segmenting, targeting, positioning) pada proses pemasaran produk Simpanan sukarela yang di kutip oleh pernyataan Bapak Nurul Yaqin:

---

<sup>26</sup> Muhammad Fadil, Nasabah Koperasi Serba Usaha Sukses Makmur Sejahtera Syariah, Wawancara tanggal 09 Maret 2020.

<sup>27</sup> Nurul Yaqin, Ketua Koperasi Serba Usaha Sukses Makmur Sejahtera Syariah, Wawancara pada tanggal 09 Maret 2020

“Pertama kita melakukan segmentasi pasar dan pergi kedesa-desa dengan membagi kelompok pemasaran dalam hal ini kami membagi tiap-tiap karyawan yang terjun langsung kelapangan misalnya dalam hal ini untuk tiap daerah berbeda karyawan dan proses pemasaran sesuai dengan kemampuan karyawan tersebut agar calon anggota tertarik untuk menabung. Kemudian yang kedua kita melakukan target pasar, dimana kita menentukan target pasar dan desa-desa yang strategis tanpa memandang status sosial. Lokasi yang strategis menurut kami seperti pasar dan desa-desa yang akan banyak lahan pertanian, dan pemukiman padat penduduk. Terus yang terakhir posisi pasar dimana kami memosisikan diri sebagai lembaga yang dapat di percaya oleh masyarakat dengan memberikan pelayanan yang amanah dan aman supaya timbul kepercayaan dari masyarakat”.<sup>28</sup>

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa cara mengatasi kendala yaitu tetap melakukan komunikasi dan kunjungan kepada masyarakat agar masyarakat yang bersangkutan lebih memahami tentang produk pembiayaan MADANI. Selain itu, dengan adanya penerapan strategi pemasaran bisa mengatasi kendalanya bisa di kutip dari pernyataan Bapak Nurul Yaqin:

“Dalam memasarkannya pasti ada kendalanya. Namun dengan adanya strategi pemasaran bisa menguranginya. Kami tidak hanya melakukan sosialisasi melainkan kita datang langsung dan menentukan sasaran posisi yang tepat supaya tidak salah sasaran”.<sup>29</sup>

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa penerapan strategi pemasaran bisa mengatasi kendala yang ada karena karyawan langsung mendatangi anggota yang menjadi sasaran dari pemasaran produk pembiayaan MADANI.

Dari wawancara tersebut dapat diuraikan bahwa dalam pengajuan pembiayaan di Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera Syariah Desa Grujungan, Kecamatan Larangan, Kabupaten Pamekasan harus memenuhi beberapa syarat dan tahapan. Pengajuan tersebut dapat direalisasikan jika

---

<sup>28</sup> Ibid.

<sup>29</sup> Ibid

mendapatkan persetujuan dari pihak koperasi. Adapun strategi pemasaran pembiayaan MADANI Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahtera dengan melakukan pengenalan pembiayaan MADANI kepada masyarakat. Menjangkau seluruh lapisan masyarakat Desa Grujugen dengan memprioritaskan masyarakat sekitar untuk memperkenalkan produk tersebut dengan Memberikan informasi kepada calon anggota tentang produk pembiayaan MADANI, tetangga dan masyarakat sekitar secara umum, Menyebarkan brosur dan *banner* ke pada masyarakat.

## **2. Peluang dan Tantangan Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan MADANI (Modal Usaha Petani) dalam Meningkatkan Jumlah Anggota di Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahtera)**

### **a. Peluang Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan MADANI Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera Syariah.**

Penerapan konsep pembiayaan MADANI di Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera Syariah merupakan jenis pembiayaan dengan mengedepankan sistem perorangan selain itu pembiayaan ini juga tanpa jaminan tentu hal ini menjadi peluang yang baik agar dapat diterima dengan mudah ditengah-tengah masyarakat disisilain tidak dapat dipungkiri jika pada penerapannya terdapat kendala yang dihadapi oleh koperasi Sumber Makmur Sejahtera Syariah. Berikut pemaparan dari Nurul Yaqin selaku ketua Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera Syariah sebagai berikut:

“Dalam pemberian pinjaman pada anggota kami tidak asal memberikan pembiayaan kepada anggota tersebut, dalam pemberian pinjaman ini harus ada beberapa persyaratan yang harus dilengkapi oleh anggota yang mau mengajukan tersebut. Jika persyaratannya tidak terpenuhi dan kriteria-



kriteria yang sudah ditetapkan oleh koperasi belum memenuhi syarat, maka anggota tersebut masih dipertimbangkan kembali”.<sup>30</sup>

Dalam kesempatan lain Wakil Ketua Moh Zaini menjelaskan mengenai peluang dan tantangan yang dihadapi berikut penjelasannya:

“Dalam pengimplementasiannya strategi pemasaran terdapat peluang yang dihadapi dilapangan tentunya hal ini harus mampu kami maksimalkan, salah satunya yaitu pada proses anggota mengajukan pembiayaan kepada Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahteramudah, hanya cukup Kartu Keluarga dan Kartu Tanda Penduduk. Persyaratan yang kami terapkan begitu mudah tentu ini menjadi peluang tersendiri baik bagi calon anggota koperasi atau nasabah dan tentunya bagi koperasi Sukses Makmur Sejahtera”.<sup>31</sup>

Hal senada juga disampaikan oleh Ra'is Selaku Pengawas Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera menjelaskan mengenai peluang dan tantangan yang dihadapi berikut penjelasannya:

“Peluang yang dihadapi dalam menjalankan strategi pemasaran pembiayaan MADANI ini bisa dikatakan bermacam-macam. Ketika kita berbicara peluang tentu konsep dari strategi pemasaran MADANI ini merupakan konsep pembiayaan yang unik dan memberikan berbagai kemudahan selain itu tidak banyak koperasi yang menerapkan konsep pembiayaan MADANI di daerah Pamekasan. Terdapat peluang ada pula tantangan dalam hal ini ada dua macam yang pertama internal koperasi tidak sedikit pengurus koperasi yang kesulitan mensosialisasikan strategi pemasaran pembiayaan MADANI ini karena masyarakat sekitar bisa dikatakan masih awam dengan model pembiayaan MADANI, yang kedua yaitu tantangan dari eksternal koperasi berupa penolakan dan lain sebagainya dari beberapa warga yang sudah terlebih dahulu memberikan pinjaman dengan konsep bunga tentu hal ini menjadi pengalaman tersendiri karena berkat kerja keras pengurus lambat laun konsep pembiayaan MADANI bisa diterima dengan baik oleh masyarakat”.<sup>32</sup>

---

<sup>30</sup> Nurul Yaqin, Ketua Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera Syariah, Wawancara pada tanggal 09 Maret 2020.

<sup>31</sup> Moh Zaini, Wakil Ketua Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera Syariah, Wawancara tanggal 09 Maret 2020.

<sup>32</sup> Ra'is, Pengawas Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera Syariah, Wawancara pada tanggal 09 Maret 2020.

Berdasarkan hasil wawancara diatas dalam pemberian pengajuan pembiayaan tidak sembarangan dalam pemberian pinjaman atau pembiayaan harus memenuhi prosedur sebagaimana mestinya seperti harus menyetorkan foto copy kartu tanda penduduk, dan foto copy kartu, tentu dalam hal ini pihak koperasi perlu selektif dalam memberikan dana pembiayaan agar tidak terjadi masalah kedepannya seperti salah satu anggota kesulitan memenuhi kewajibannya. Jika terdapat calon anggota yang tidak memenuhi persyaratan yang sudah ditentukan sebagaimana mestinya maka calon anggota tersebut akan dipertimbangkan kembali agar dapat diterima untuk bergabung didalam pembiayaan MADANI hal ini untuk meminimalisir kemungkinan resiko yang akan terjadi dimasa mendatang.

Manajemen yang baik sangat bermanfaat dalam menentukan arah dan tujuan perusahaan. Penerapan strategi pemasaran MADANI membutuhkan manajemen yang baik dari berbagai kalangan baik pengurus dan anggota harus sama-sama bersinergi salah satu tujuannya adalah untuk meminimalisir resiko yang akan terjadi.

#### **b. Tantangan Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan MADANI Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera Syariah**

Pada dasarnya dalam penerapan strategi pemasaran pembiayaan dengan menggunakan konsep pembiayaan MADANI tidak bisa dilepaskan dari tantangan yang dihadapi oleh pihak koperasi Sukses Makmur Sejahtera dan anggota kelompok hal ini dimungkinkan karena startegi pemasaran pembiayaan MADANI mengandalkan kerjasama dari berbagai pihak.

Berikut pemaparan dari Nurul Yaqin selaku ketua Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera Syariah sebagai berikut:

“Langkah-langkah yang kami lakukan jika ada anggota yang tidak bisa memenuhi kewajibannya yaitu menyelesaikan persoalan tersebut didalam dengan cara musyawarah bersama seperti memberikan dana talangan kepada anggota yang bersangkutan. Selain itu pihak koperasi hadir memberikan pemahaman dan memberikan dorongan kepada seluruh anggota agar tidak lari dari tanggung jawab dan menyelesaikan semua masalah secara kekeluargaan dari hal tersebut bisa dikatakan tantangan bagi koperasi kami bagaimana kami harus dievaluasi kembali strategi yang kami terapkan ini”.<sup>33</sup>

Hal senada juga disampaikan oleh Moh Zaini menjelaskan mengenai peluang dan tantangan yang dihadapi berikut hasil wawancara:

“Jika terdapat salah satu anggota yang tidak dapat memenuhi kewajibannya maka pihak koperasi akan mencari tau tentang masalah yang dihadapi oleh anggota yang nantinya akan di musyawarahkan untuk mencari jalan keluarnya dan akan memberikan dana talangan kepada anggota yang bersangkutan. Selain itu juga ada tantangan dari eksternal kai yaitu sesam lembaga koperasi, maka dari itu kita harus membuat strategi bagaimana caranya agar masalah yang tersjadi tidak membuat nasabah lari dari koperasi kami”.<sup>34</sup>

Dalam kesempatan yang berbeda Kifman Efendi selaku Sekertaris menjelaskan mengenai peluang dan tantangan yang dihadapi berikut penjelasannya:

“Tantangan ada internal maupun eksternal. Strategi yang kami terapkan pastinya akan ada tantangannya, dalam menerapkan strategi kami harus melihat ruang-ruang lingkup yang setiap saat berubah dan itu tantangan bagi, maka dari itu kami harus sejiel mungkin seperti kemajuan teknologi, media sosial dan lainnya”.

---

<sup>33</sup> Nurul Yaqin, Ketua Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera Syariah, Wawancara pada tanggal 09 Maret 2020.

<sup>34</sup> Moh Zaini, Wakil Ketua Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera Syariah, Wawancara tanggal 09 Maret 2020.

Berdasarkan pemaparan diatas tantangan pada produk pembiayaan MADANI di Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera di Desa Grujugan, Kecamatan Larangan, Kabupaten Pamekasan dalam menjalankan stretegi pemasaran produk MADANI ruang lingkup yang berubah-ubah, kemajuan teknologi dan kemjuan media sosial serta adanya lembaga lain. tidak dapat dipungkiri jika terdapat peluang dan tantangan yang dihadapi. Masalah yang dihadapi tentu menuntut pihak Koperasi Sumber Makmur Sejahtera

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat diuraikan bahwa dalam strategi pemasaran terdapat berbagai peluang dan tantangan yang terus berkembang setiap waktunya. Peluang penerpan MADANI tentunya banyak masyarakat yang ingin mengajukan pembiayaan MADANI karena terdapat berbagai kemudahan yaitu tanpa jaminan dibawah 5 juta dengan hanya persyaratan Foto Copy Kartu Tanda Penduduk dan Kartu keluarga. Tantangan yang sering dihadapi dilapangan oleh para petugas yaitu bagaimana cara menjaga anggota agar tetap solid, berkembangnya teknologi, kemajuan media sosial dan adanya lembaga lain

### **C. Temuan Penelitian**

#### **1. Strategi Pemasaran Pembiayaan MADANI (Modal Usaha Petani) dalam Meningkatkan Jumlah Anggota di Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahtera**

Adapun strategi pemasaran pembiayaan MADANI (Modal Usaha Petani) dalam meningkatkan jumlah anggota di Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahtera Pamekasan:

- a. Melakukan pengenalan produk pembiayaan MADANI ke masyarakat.

- b. Menjangkau seluruh lapisan masyarakat Desa Grujukan Kecamatan Pademawau dengan memprioritaskan masyarakat desa yang banyak lahan pertanian sekitar untuk memperkenalkan produk pembiayaan MADANI agar masyarakat lebih mengenal produk tersebut.
- c. Memberikan informasi kepada calon anggota tentang produk pembiayaan MADANI seperti kepada keluarga, tetangga dan masyarakat sekitar secara umum.
- d. Menyebarkan brosur dan *banner* ke pada masyarakat dengan memprioritaskan para segala lapisan masyarakat tanpa memandang status sosial serta mendatangi anggota secara langsung yang di anggap berpotensi untuk melakukan pembiayaan MADANI.

## **2. Peluang Dan Tantangan Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan MADANI (Modal Usaha Petani) dalam Meningkatkan Jumlah Anggota di Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahtera**

### **a. Peluang Penerapan Konsep Pembiayaan MADANI Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera.**

- 1) Salah satu produk yang unik dibanding lembaga lain sekelas koperasi.
- 2) Memberikan persyaratan yang mudah bagi calon anggota.
- 3) Pinjaman tanpa jaminan dibawah 5 juta.

### **b. Peluang Penerapan Konsep Pembiayaan MADANI Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera.**

- 1) Bagaimana cara menjaga anggota tetap solid.
- 2) Berkembangnya teknologi.

3) Kemajuan Media Sosial.

4) Adanya lembaga lain.

#### **D. Pembahasan**

##### **1. Strategi Pemasaran Pembiayaan MADANI (Modal Usaha Petani) dalam Meningkatkan Jumlah Anggota di Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahtera**

Strategi merupakan sebuah ilmu, seni profesi dan sistem yang mengubah berbagai sumber daya dalam satu ruang usaha yang berguna bagi kemanusiaan serta untuk mencapai tujuan tertentu melalui kerja sama dengan orang lain secara sistematis rasional, efektif dan efisien.<sup>35</sup>

Salah satu hal paling mendasar yang diperlukan dalam strategi pemasaran guna meningkatkan jumlah anggota adalah bagaimana cara dan upaya menarik minat anggota agar dapat bertahan ataupun jumlahnya semakin meningkat. Diperlukan proses serta strategi pemasaran yang tepat untuk meraih kesempatan yang ada dengan sebaik-baiknya, berikut strategi pemasaran Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahtera yang dalam meningkatkan jumlah anggota pembiayaan MADANI menggunakan tiga metode yakni *segmenting, targeting, positioning*

Segmentasi atau pengelompokan pasar berdasarkan keinginan merupakan bagian dari proses pemasaran dalam teori strategi pemasaran, akan tetapi Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahtera Pamekasan tidak menjadikan segmentasi ini sebagai salah satu proses strateginya dalam

---

<sup>35</sup>Ismail Nawawi. *Manajemen PerKoperasian Syariah* (Sidoarjo: Dwiputra Pustaka Jaya, 2014), hlm. 1

meningkatkan jumlah anggota, sebagaimana hasil pengamatan observasi yang telah dilakukan oleh peneliti, bahwa Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahtera Pamekasan memang tidak mengelompokkan calon anggota berdasarkan keinginan terhadap suatu produk tertentu terlebih dahulu, hal ini dikarenakan Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahtera Pamekasan belum mengetahui pasti terhadap apa produk yang bakal calon anggota butuhkan. Setelah dilakukannya proses pemasaran maka Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahtera dapat memutuskan siapa calon targetnya, yaitu masyarakat dan orang yang memiliki masalah pemenuhan kebutuhan terhadap usaha pertanian.<sup>36</sup>

Segmentasi pasar yaitu pembagian suatu pasar ke dalam kelompok pembeli yang berbeda-beda berdasarkan kebutuhan pasar, karakteristik atau perilaku yang mungkin memerlukan produk atau bauran pemasaran yang berbeda. Menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong pengertian segmentasi pasar adalah pembagian sebuah market menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda dengan tujuan untuk membagi pasar yang berbeda-beda menjadi kelompok pasar yang sama, dimana setiap kelompoknya bisa ditargetkan untuk memasarkan suatu produk sesuai dengan kebutuhan, keinginan ataupun karakteristik pembeli yang ada di pasar tersebut.<sup>37</sup>

Segmentasi yang dilakukan oleh Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahtera yaitu, dengan membagikan tiap-tiap karyawan yang terjun langsung kelapangan. Misalnya dalam hal ini untuk tiap daerah tiap desa-desa di

---

<sup>36</sup> Data observasi tentang proses pemasaran dalam meningkatkan jumlah anggota produk pembiayaan MADANI dalam manajemen perKoperasian syariah Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahtera.

<sup>37</sup> <https://www.maxmanroe.com/vid/bisnis/pengertian-segmentasi-pasar.html> diakses pada tanggal 09 Maret pukul 19:33

Kecamatan Larangan khususnya dan Kota Pamekasan pada umumnya dengan lahan pertanian yang luas dengan berbagai karyawan tersebut agar calon anggota tertarik untuk terhadap pembiayaan MADANI tersebut. Segmentasi yang dilakukan oleh Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahtera merupakan bagian strategi untuk meningkatkan jumlah anggota dan juga untuk tetap bisa bersaing dengan koperasi-koperasi lainnya.

Target pemasaran Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahtera terkait dengan peningkatan jumlah anggotanya produk pembiayaan MADANI adalah Masyarakat petani yang membutuhkan dana untuk dijadikan modal usaha tani dengan semua kalangan tanpa membedakan status sosial khususnya masyarakat kecil yang memiliki keterbatasan finansial dimana mereka selalu mengalami kesulitan akan biaya pemenuhan kebutuhan menjelang musim padi, tembakau dan lainnya, seperti yang telah dinyatakan dalam kutipan wawancara dengan Ketua Koperasi dan salah satu karyawan Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahtera Pamekasan.<sup>38</sup> Sebagai lembaga keuangan syariah Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahtera Pamekasan memosisikan dirinya sebagai lembaga keuangan yang amanah, masalah, dan terpercaya.

Berdasarkan banyaknya perusahaan yang melakukan segmentasi pasar atas dasar dasar pengelompokan variable tertentu. Dengan menggolongkan atau mensegmentasikan pasar seperti itu, dapat dikatakan bahwa secara umum perusahaan mempunyai motivasi untuk mempertahankan dan meningkatkan tingkat penjualan dan yang lebih penting lagi agar operasi perusahaan dalam

---

<sup>38</sup> Nurul Yaqin, Ketua Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahtera, Wawancara Langsung 09 Maret 2020.



jangka Panjang dapat berkelanjutan dan kompetitif. Kelebihan yang lain dengan dilakukan segmentasi pasar antara lain: pertama, perusahaan akan dapat mendeteksi secara dini dan tepat mengenai kecendrungan-kecendrungan dalam pasar yang senantiasa berubah. kedua, dapat mendesain produk yang benar-benar sesuai dengan permintaan pasar. Ketiga, dapat menentukan kampanye dan periklanan yang paling efektif. Keempat, dapat mengerahkan dana promosi yang tersedia melalui media yang tepat bagi segmen yang diperkirakan akan menghasilkan keuntungan yang lebih besar. Kelima, dapat digunakan mengukur usaha promosi sesuai dengan masa priode-priode dimana reaksi pasar cukup besar.<sup>39</sup>

Dalam hal ini, penerapan konsep strategi Pemasaran yang kami terapkan di Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahtera yaitu dengan penentuan segmentasi pasar dan menjangkau seluruh lapisan masyarakat Desa Grujukan Kecamatan Larangan dengan memprioritaskan masyarakat petani dan masyarakat sekitar untuk memperkenalkan produk pembiayaan MADANI agar masyarakat lebih mengenal produk tersebut, sekaligus Memberikan informasi kepada calon anggota tentang produk pembiayaan MADANI seperti kepada keluarga, tetangga dan masyarakat sekitar secara umum dan menyebarkan brousur dan *banner* ke pada masyarakat dengan memprioritaskan para petani serta mendatangi anggota secara langsung yang di anggap berpotensi untuk menabung pada produk pembiayaan MADANI.

Berdasarkan biografis sosial dan budaya dalam melakukan pendekatan kepada anggota dari kalangan santri dan anggota dari kalangan masyarakat secara

---

<sup>39</sup> Ismail Nawawi, *Manajemen PerKoperasian Syariah* (Sidoarjo: Dwiputra Pustaka Jaya, 2014), hlm.112

umum berbeda. Strategi Pemasaran yang kami lakukan untuk kalangan petani yaitu sosialisasi, seminar, dan dianjurkan untuk semua petani agar menjadi anggota Koperasi namun tidak diwajibkan. Sedangkan untuk masyarakat umum pendekatan yang kami lakukan yaitu dengan memetakan wilayah hal ini dimaksudkan agar memudahkan pihak Koperasi dalam memasarkan produk secara efektif dan efisien seperti, brosur, banner yang berisi promosi produk, memanfaatkan media sosial sebagai salah satu Strategi Pemasaran yang kami terapkan di Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahtera Pamekasan”.<sup>40</sup>

Salah satu kelebihan yang di terapkan dalam strategi pemasaran produk pembiayaan MADANI mampu menolong seseorang petani yang membutuhkan dana untuk modal usaha pertaniannya. Dalam hal ini memasarkan produk pembiayaan MADANI tersebut kita memberikan penjelasan bahwa produk pembiayaan MADANI ini membantu para anggota dalam memenuhi kebutuhan di musim tanam seperti musim padi, tembakau dan lainnya.

Dalam kelebihan pasti ada yang namanya kelemahan dan kelemahan dari produk pembiayaan MADANI adalah tidak bisa digunakan untuk kepentingan lain namun hanya untuk usaha tani. Menurut penuturan sebagian masyarakat mengenai adanya produk pembiayaan MADANI masyarakat ada yang menolak karena mereka tidak bisa melakukan pinjaman jika bukan musim tani, saya anggap itu hal yang sudah biasa karena mereka memang masyarakat yang kurang mampu.

Adapun strategi pemasaran produk pembiayaan MADANI Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahtera Pamekasan melakukan pengenalan

---

<sup>40</sup>Nurul Yaqin, Ketua Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahtera, Wawancara pada tanggal 09 Maret 2020.

produk pembiayaan MADANI kepada masyarakat petani dapat menjangkau seluruh lapisan masyarakat Desa Grujugan Kecamatan Larangan dengan memprioritaskan para petani, dan masyarakat sekitar untuk memperkenalkan produk pembiayaan MADANI agar masyarakat lebih mengenal produk tersebut dan memberikan informasi kepada calon anggota tentang produk pembiayaan MADANI seperti pada keluarga, tetangga dan masyarakat sekitar secara umum dengan cara menyebarkan brousur dan benner ke pada masyarakat dengan memprioritaskan para petani dan masyarakat luas serta mendatangi anggota secara langsung yang di anggap berpotensi untuk menabung pada produk pembiayaan MADANI.

## **2. Peluang dan Tantangan Koperasi dalam Penerapan Konsep Pembiayaan Tanggung Rentang Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera Syariah.**

### **a. Peluang Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan MADANI Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera Syariah.**

Pada dasarnya didalam strategi pemasaran pembiayaan MADANI di Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera Desa Grujugan, Kecamatan Larangan, Kabupaten Pamekasan terdapat peluang dan tantangan yang terdapat dilapangan. Koperasi Sukses Makmur Sejahtera dalam memaksimalkan perlu sebuah langkah-langkah strategis untuk memanfaatkan celah kecil menjadi besar dalam membantu Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera mencapai target yang telah ditetapkan dan menghindari berbagai resiko yang dihadapi dimasa

mendatang. Sebelum membahas hal tersebut terlebih dahulu kita harus mengetahui tentang apa itu pembiayaan tanggung renteng.

Secara teoritis, pembiayaan atau *financing*, yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.<sup>41</sup> Jadi pada dasarnya pembiayaan merupakan suatu tindakan yang dilakukan untuk mendukung suatu investasi yang telah direncanakan baik dilakukan sendiri maupun orang lain.

Strategi pemasaran yang diterapkan oleh Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera di Desa Grujugan, Kecamatan Larangan, Kabupaten Pamekasan (Studi kasus Kelompok Makmur Sejahtera). Pembiayaan yang dilakukan dengan sistem perorangan jadi pada dasarnya pembiayaan yang dilakukan oleh Koperasi Serba Usaha Makmur Sejahtera suatu kegiatan pembiayaan dengan menggunakan konsep MADANI dengan tujuan meminimalisir resiko kredit macet.

Selain hal tersebut produk ini mempunyai peluang dimana bisa dikatakan produk unik yang dimiliki oleh lembaga sekelas koperasi, memberikan persyaratan yang mudah bagi calon anggota dan pinjaman tanpa jaminan di bawah pinjaman pembiayaan MADANI 5 juta tentunya ini yang membedakan serta menjadi peluang dibanding lembaga lain sesama koperasi khususnya dan lembaga keuangan lain pada umumnya.

---

<sup>41</sup> Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016), hlm. 41.

**b. Tantangan dalam Koperasi dalam Penerapan Konsep Pembiayaan MADANI Koperasi Serba Usaha Sumber Makmur Sejahtera Syariah.**

Pada dasarnya dalam penerapan pembiayaan tidak akan lepas yang namanya hambatan atau masalah yang sering kita sebut dengan tantangan dan peluang hal ini tentu hal yang wajar dalam dunia usaha lembaga keuangan bank dan non bank. Peluang yang dimaksud disini yaitu bagaimana cara memaksimalkan penerapan konsep pembiayaan MADANI dengan segala kemudahan persyaratan dalam mendapatkan pembiayaan dan tantangan yang dimaksud disini yaitu bagaimana cara menyelesaikan masalah yang dihadapi jika ada salah anggota yang tidak dapat memenuhi kewajibannya atau mengalami kredit macet.

Secara teoritis, pembiayaan adalah Pembiayaan berarti financing atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank syariah kepada nasabah.<sup>42</sup> Berdasarkan penjelasan diatas pembiayaan dapat diartikan suatu tindakan pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung kegiatan investasi baik yang dilakukan secara perseorangan maupun kelompok.

Pada dasarnya Koperasi Sukses Makmur Sejahtera menerapkan pembiayaan dengan sistem MADANI didalam pasal 1278 Kitab Undang-Undang Perdata dijelaskan bahwa MADANI yaitu suatu perikatan tanggung menanggung

---

<sup>42</sup> Muhammad didalam, Muhammad Akhyar Adnan dkk, Jurnal Akuntansi dan Investasi, *Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Rendahnya Pembiayaan Mudharabah Menurut Perspektif Manajemen Bank Syariah Dengan Pendekatan Kritis*, Vol. 14 No. 1, halaman: 14-31, Januari 2013, hlm. 13.

atau perikatan MADANI terjadi antara beberapa orang berpiutang. Jika di dalam persetujuan secara tegas kepada masing-masing diberikan hak untuk menuntut pemenuhan seluruh utang sedang pembayaran yang dilakukan kepada salah satu membebaskan orang yang berutang meskipun perikatan menurutnya dapat dipecah dan dibagi diantara beberapa orang berpiutang tadi.<sup>43</sup>

Tantangan yang didapat oleh Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahtera dalam menerapkan strategi pemasaran produk pembiayaan MADANI ini yaitu; *Pertama*, bagaimana caranya menjaga anggota agar tetap solid agar tetap loyal kepada Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahtera dengan tujuan disetiap mereka membutuhkan dana untuk modal pertaniannya tetap larinya kepada Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahtera. *Kedua*, kecanggihan teknologi bagaimana bisa dimanfaatkan oleh Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahtera agar tetap bisa bersaing kedepan. *Ketiga*, kemajuan media sosial dimana sebuah tantangan bagi Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahtera kedepan agar membuat strategi jika panjang dengan membuat sebuah aplikasi nantinya dengan tujuan akan membuat anggota lebih mudah lagi dalam melakukan pembiayaan dan yang terakhir adanya lembaga lain.

Dapat disimpulkan oleh peneliti peluang dan tantangan dari strategi pemasaran produk pembiayaan MADANI Koperasi Serba Usaha Syariah Sukses Makmur Sejahtera yang memiliki peluang sebagai produk yang unik, memberikan persyaratan yang mudah dan juga pembiayaan tanpa jaminan dibawah pinjaman 5 juta. Tantangan yang didapat bagaimana untuk tetap mensolidkan anggota agar

---

<sup>43</sup>Soemitra dkk didalam Udin Saripudin, Iqtishadia “Sistem MADANI Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Study Kasus di UPK Gerbang Emas Bandung)”, Vol6Nomor 2, (September, 2013), hlm 380.

tetap loyal, kecanggihan teknologi, kemajuan media sosial dan adanya lembaga lain.