

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. PAPARAN DATA

1. Profil KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan

a. Sejarah KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Nuri Jawa Timur (KSPPS NURI JATIM) yang sebelumnya dikenal dengan KSN JATIM merupakan salah satu koperasi syariah berskala Provinsi Jawa Timur yang berpusat di Jalan Raya Palduding-Pagentenan, Desa Plakpak, Kecamatan Pagentenan, Kabupaten Pamekasan Jawa Timur. Koperasi ini didirikan oleh para tokoh alumni Pondok Pesantren Banyuwang pada hari senin tanggal 1 Desember 2008 dan mulai beroperasi pada tanggal 1 Januari 2009 dengan satu kantor pelayanan yang beralamat di Jalan Raya Pagentenan, (Simpang Tiga Palduding) Desa Plakpak Kecamatan Pagentenan, kabupaten Pamekasan.

Koperasi ini bergerak dalam usaha simpan pinjam yang beroperasi berdasarkan legalitas badan hukum dari dinas koperasi dan UKM Kabupaten Pamekasan dengan Nomor 02/BH/XVI.19/2010, tertanggal 29 april 2010.

Dalam perkembangan kelembagaan KSPPS Nuri Jatim, pelayanan usaha simpan pinjam yang diberikan kepada anggota, bukan hanya ada di wilayah Kabupaten Pamekasan, melainkan juga menyebar ke wilayah Sampang, dan kabupaten Sumenep. Sehingga pada tahun 2014

pengurus mengajukan alih bina kepada dinas koperasi dan UKM Provinsi Jawa Timur, selanjutnya, berdasarkan pengesahan akta perubahan anggaran dasar dari pemerintah Provinsi Jawa Timur Nomor: P2T/10/09.02/01/XII/2014, secara resmi menjai binaan pemerintah Provinsi Jawa Timur melalui dinas koperasi dan UKM Provinsi jawa Timur. Pada 2019 resmi beralih status dari KSN Jatim menjadi KSPPS Nuri Jatim.

Dalam menjalankan usahanya, KSPPS Nuri Jatim memegang teguh prinsip-prinsip koperasi dan jati diri koperasi yang diorientasikan untuk membantu, meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosiasl dari anggota KSPPS Nuri Jatim. Sesuai dengan mootonya, hingga saat ini KSPPS Nuri Jatim memiliki banyak anggota dan tersebar diseluruh Provinsi Jawa Timur.

Sebagai salah satu tujuan dari berdirinya KSPPS Nuri Jatim yang bergerak di bidang usaha simpan pinjam, diharapkan dapat menjadi solusi untuk terbangunnya ekonomi umat yang berbasis syariah.¹

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

¹ <https://nurijatim.com/sekilas-sejarah/> diakses pada tanggal 5 Juni 2022 pada jam 07.45 WIB

b. Profil KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan.

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

c. Visi, misi

1. Visi

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

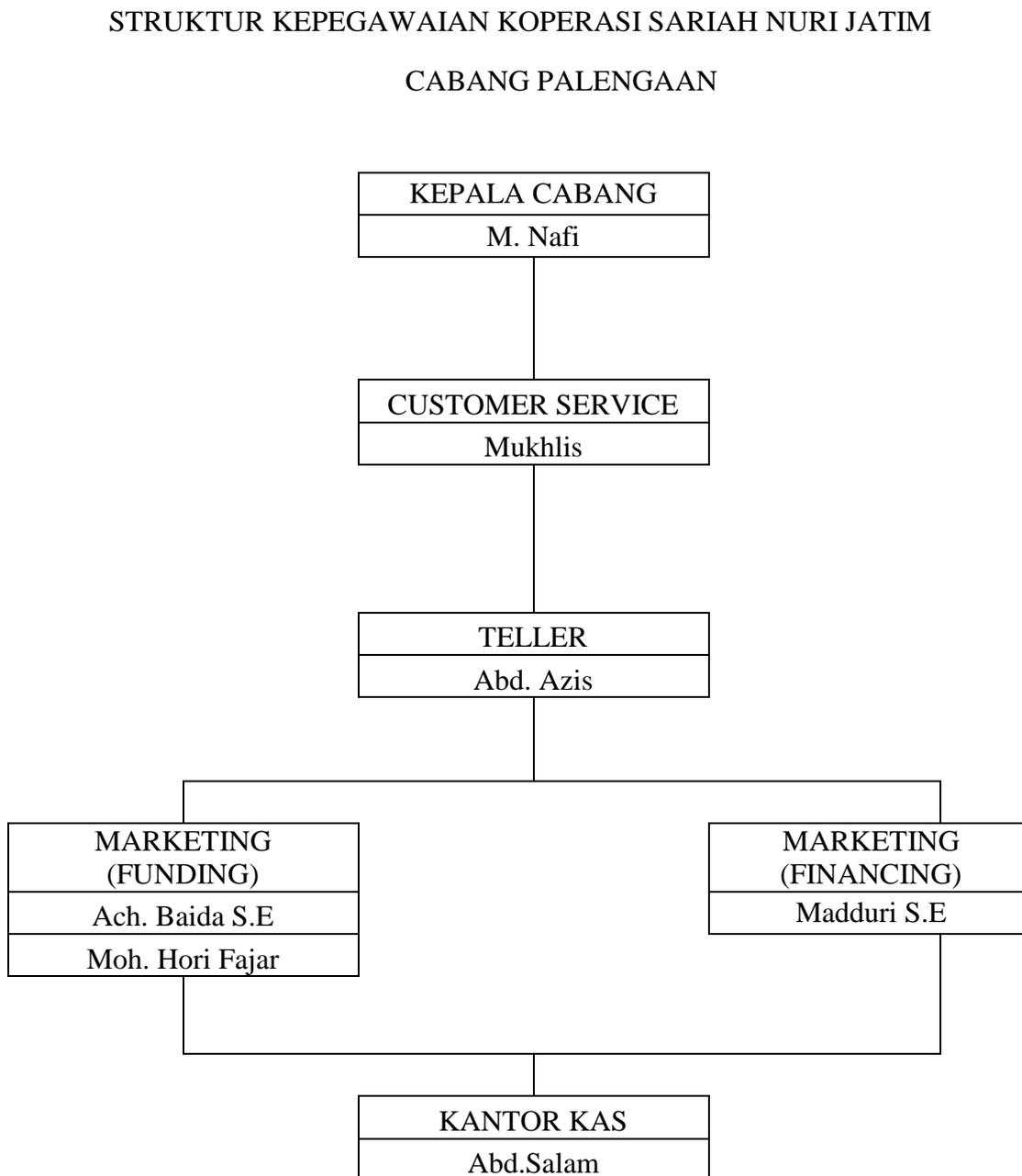
2. Misi

- a. Meningkatkan kesejahteraan hidup anggota.
- b. Terberdayanya para anggota untuk mengembangkan potensi ekonomi daerah dan sumber daya alam ang ada.
- c. Terbentuknya jaringan usaha kecil menengah yang tangguh dan potensial diseluruh wilayah kerja anggota.
- d. terwujudnya status Koperasi Syariah Nuri sebagai lembaga ekonomi produktif yang dipandang sejajar dengan lembaga ekonomi yang lain, baik swasta maupun BUMN/BUMD.²

² <https://nurijatim.com/visi-dan-misi> diakses pada tanggal 7 Juni 2022 pada 14.02

d. Struktuk KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan.

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



e. Produk-produk KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan

1) Produk simpanan

a) Sipokok (simpanan pokok)

Simpanan awal sebagai persyaratan menjadi anggota di KSPPS Nuri Jatim dengan simpanan awal Rp 50.000.

b) Siwajib (simpanan wajib)

Simpanan tertentu yang tidak harus sama yang wajib dibayar oleh anggota dalam waktu dan kesempatan tertentu.

c) Simsus (simpanan wajib khusus)

Simpanan bagi anggota yang diperuntukkan untuk pengemangan atau penguatan modal KSPPS Nuri Jatim dengan inimal simpanan awal 5.000.000 dengan keuntungan mendapatkan bagian dari SHU sesuai besaran simpanan.

d) Sahara (simpanan hari raya)

Simpanan untuk persiapan keperluan hari raya dengan akad wadiah. Penarikan dapat dilakukan menjelang hari raya.

e) Siber (simpanan berjangka)

Simpanan dengan waktu tertentu yang disepakati bersama oleh pihak penimpan dan KSPPS Nuri Jatim dengan akad mudharabah.

f) Situs (simpanan walimatul urs)

Simpanan untuk persiapan pernikahan dengan akad wadiah. Penarikan dilakukan kapan saja sesuai kebutuhan.

g) Sidik (simpanan pendidikan)

Simpanan untuk persiapan biaya pendidikan dengan akad wadiah. Dilakukan oleh orang tua siswa, siswa atau guru disekolah.

h) Sihajar (simpanan haji dan umrah)

Simpanan untuk persiapan haji dan umrah dengan akad wadiah, bila saldo mencukupi akan dibantu proses pengurusan pendaftaran haji dan umrah.

i) Surban (simpanan qurban)

Simpanan untuk persiapan ibadah qurban dengan akad wadiah, penarikannya bisa dilakukan menjelang hari raya qurban (berupa uang cash/ hewan qurban).

j) Siaga (simpanan rumah tangga)

Simpanan untuk kebutuhan rumah tangga, penarikannya bisa dilakukan kapan saja.

k) Sisuka (simpanan suka rela)

Simpanan untuk kebutuhan umum yang bisa ditarik kapan saja dan untuk apa saja dengan akad wadiah.³

2) Produk Pembiayaan

a) Pembiayaan Gemas (gadai emas syariah)

Pembiayaan dengan akad rahn ini merupakan solusi tepat kebutuhan dana cepat yang sesuai syariah atas dasar gadai emas.

b) Pembiayaan Pesona (pembelian barang serba guna)

Merupakan program pembiayaan untuk pengadaan barang-barang elektronik, furniture, kebutuhan alat-alat rumah tangga dan lain sebagainya diangsur dalam jangka waktu tertentu.

c) Pembiayaan Maha (modal usaha)

³ <https://nurijatim.com/simpanan/> diakses pada tanggal 7 Juni 2022 pada jam 14.22

Adalah pembiayaan modal usaha dengan akad musyarakah yang diberikan pada perorangan atau kelompok pelaku UKM dengan sistem pengembalian diangsur dalam jangka waktu tertentu.

d) Pembiayaan Morni (modal pertanian)

Pembiayaan yang di khususkan bagi petani untuk pemberian modal dalam sektor pertanian dengan akad murabahah.

e) Pembiayaan Gebyar (gadai BPKB syariah)

Pembiayaan dengan akad rahn tasjili atas dasar gadai BPKB kednaraan bermotor tanpa menyerahkan fisik kendaraan.

f) Pembiayaan Grafiti (gadai sertifikat tanah syariah)

Pembiayaan dengan akad rahn tasjili atas dasar gadai sertifikat hak milik (SHM) atau sertifikat tanah.

g) Pembiayaan generasi (gadai kendaraan syariah)

Pembiayaan dengan akad rahn tasjili dengan menggadaikan fisik kendaraan beserta BPKP dan STNK nya.

h) Pembiayaan Mubarak (pembelian mobil dan motor syariah)

Pembiayaan untuk pengadaan/kepemilikan mobil dan motor dengan akad murabahah.

i) Pembiayaan kabar (kebijakan barakah)

Pembiayaan dengan akad qard al-hasan yang khusus diberikan kepada kaum duafa tanpa dibebani biaya apapun.

j) Pembiayaan Berkah (pembelian rumah)

Pembiayaan untuk kepemilikan tempat tinggal (hunian) dengan akad murabahah.⁴

2. Paparan Hasil Penelitian

a. Strategi Marketing pada Simpanan Qurban di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan.

Dalam hal ini peneliti menghasilkan data yaitu dengan melakukan wawancara, observasi dan dokumentasi. Produk simpanan qurban berbeda dengan produk pada umumnya karena produk simpanan qurban ini dikhususkan untuk agar bisa melakukan ibadah qurban serta penarikannya di lakukan menjelang hari raya qurban. Simpanan qurban merupakan simpanan yang di peruntukkan untuk anggota uang ingin melaksanakan ibadah qurban. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh bapak M.Nafi selaku kepala cabang KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan, sebagai berikut:

“Simpanan qurban merupakan simpanan yang dikhususkan untuk anggota yang berkeinginan untuk melaksanakan ibadah qurban dimana penarikannya hanya bisa dilakukan pada menjelang hari raya qurban dan penarikannya bisa berupa uang cash ataupun dengan hewan qurban”⁵

Berdasarkan hasil wawancara diatas peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa simpanan qurban merupakan simpanan yang dikhususkan untuk anggota yang ingin berqurban yang penarikannya hanya bisa dilakukakan menjelang hari raya qurban.

Selanjutnya berkaitan dengan persyaratan dan ketentuan untuk menjadi anggota simpanan qurban di KSPPS Nuri Jatim cabang palengan. Hasil wawancara dengan bapak Abs.Azis selaku Teller, berikut pernyataan beliau:

“Untuk persyaratan menjadi anggota pada produk simpanan qurban tidak jauh beda dengan persyaratan simpanan yang lain, dimana anggota hanya diwajibkan

⁴ <https://nurijatim.com/pembiayaan/> diakses pada tanggal 7 Juni 2022 pada jam 14. 33 WIB

⁵ M. Nafi, Kepala Cabang di KSPPS Nuri Cabang Palengaan, wawancara langsung pada hari selasa (12 April 2022) di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan,

membawa KTP dan KK beserta foto copy annya, dan seelah itu mengisi formulir yang sudah diberikan slanjutnya membayar simpanan pokok dan simpanan wajib”⁶

Berdasarkan hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan untuk pesyaratan menjadi anggota simpanan qurban begitu mudah yaiitu cukup membawa tanda pengenal berupa KTP dan KK beserta foto copyan nya dan mengisi formulir yang telah disediakan dan membayar simpanan pokok dan simpanan wajib.

Selanjutnya berkaitan dengan kelebihan produk Simpanan Qurban di KSPPS Nuri Jatim Cabang palengaan. Hasil wawancara dengan bapak M.Nafi selaku Kepala Cabang, berikut pernyataan beliau:

“Untuk kelebihan produk simpanan qurban sendiri mas, diantaranya yaitu mempermudah anggota yang berkeinginan melaksakan ibadah qurban yang mana transaksinya yang mudah dan sesuai syariah, dan juga adanya layanan antar jemput dimana anggota tidak usah repot-repot untuk ke kantor karena jikalau anggota ingin menabung nantinya ada karyawan kami yang menjemput tabungan ke rumah anggota”⁷

Berdasarkan hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan untuk kelebihan simpanan qurban itu sendiri sudah bagus dimana transaksinya yang mudah dan sesuai syariah, dan juga adanya layanan antar jemput, yang artinya jikalau anggota mau menabung nantinya ada karyawan datang kerumah anggota.

Selanjutnya terkait strategi marketing simpanan qurban di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan. Hasil wawancara dengan bapak M.Nafi selaku kepala cabang, berikut pernyataan beliau:

“Untuk strategi marketing simpanan qurban yang pertama kami mengenalkan terlebih dahulu terkait produk kami, dan juga adanya layanan antar jemput simpanan, selain itu KSPPS Nuri Jatim memberikan nama yang khas, mudah di ingat dan mudah dipahami oleh anggota”⁸

⁶ Abd. Azis, Teller di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan, wawancara Langsung pada hari rabu (13 April 2022) di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan.

⁷ M.Nafi, Kepala cabang di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan, wawancara langsung pada hari selasa (12 April 2022) di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan.

⁸Ach. Baida’i, Marketing Funding di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan, wawancara langsung pada hari kamis (14 April 2022) di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan..

Selanjutnya wawancara terhadap anggota produk simpanan qurban yaitu bapak Abd. Kawi, berikut pernyataan beliau terkait produk simpaan qurban:

“memang mas dari segi nama produk nya mudah di ingat sekali karena sebutan untuk produk simpanan qurban ini yaitu SURBAN, dan juga memang ada layanan arntar jemput simpanan”⁹

Senada dengan bapak Abd. Kawi, bapak Fathorrahman mengungkapkan:

“nama produknya memang unik dan mudah di ingat, dan adanya layanan antar jemput simpanan sangat memudahkan saya menabung di KSPPS Nuri Jatim”

Berdasarkan 3 wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwasanya straegi pertama yang digunakan yaitu dengan memperkenalkan produk simpanan qurban dengan nama yang khas dan mudah di ingat menjadi nilai tambah untuk dapat menarik minat anggota dan adanya layanan antar jemput simpanan yang akan di dapatkan oleh anggota.

Selanjutnya strategi yang kedua yang digunakan KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan yaitu dari segi price.

“ Dari segi price, yang merupakan poin penting bagi KSPPS Nuri jatim sendiri, karena biasanya kan tidak akan mau menabung jika harga yang ditawarkan tidak sesuai dengan kemampuan mereka, akan tetapi dalam simpanan qurban ini dengan persyaratan yang mudah dan yaitu hanya membawa tanda pengenal berupa KK dan KTP serta membaar simpanan wajib 10.000 dan simpanan pokok 50.000 serta setoran awal sesuai kemampuan anggota”.¹⁰

Selanjutnya wawancara kepada bapak Fathorrahman terkait harga produk simpanan qurban:

⁹ Abd. Kawi, Anggota Simpanan Qurban KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan, wawancara langsung pada hari Rabu (5 Oktober 2022).

⁹ Fathorrahman Anggota Simpanan Qurban KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan, wawancara langsung pada hari Rabu (5 oktober 2022)

¹⁰ Ach. Baida'i, Marketing Funding di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan, wawancara langsung pada hari kamis (14 April 2022) di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan.

“untuk harganya memang cukup terjangkau, karena peratama-tama hanya diwajibkan membayar simpanan pokok dan simpanan wajib yang berjumlah Rp60.000, untuk simpanan nya bisa di cicil sesuai kemampuan saya”¹¹

Senada dengan bapak Fathorrahman, bapak Abd.kawi memberikan pernyataan sebagai berikut:

“memang di awal hanya diwajibkan membayar simpanan pokok dan simpanan wajib yang harganya sangat terjangkau yaitu Rp 60.000”¹²

Dari 3 pernyataan tersebut dapat di simpulkan harga simpanan qurban tersebut cukup terjangkau dimana hanya di wajibkan membayar Rp 60.000 pada saat pendaftaran dan untuk simpanan selanjutnya tergantung kemampuan anggota.

Selanjutnya dari segi promosi, bapak M.Hori fajar mengungkapkan sebagai berikut”

“Dari segi promosi, terkait promosi ini dengan cara datang langsung ke masyarakat serta perkumpulan-perkumpulan tertentu dan memberikan brosur karena di brosur itu kan sudah lengkap, sekali kita memasarkan simpanan umumnya semua kita pasarkan, dengan kita membagikan brosur tujuannya agar calon anggota tidak kebingungan terkait persyaratan dan untuk setoran awalnya”¹³

Berdasarkan wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa promosi yang dilakukan KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan yaitu dengan datang langsung ke masyarakat serta perkumpulan-perkumpulan dengan membagikan brosur yang berisi produk-produk dan menjelaskan satu persatu poduk-produk yang ada di KSPPS Nuri Jatim dengan harapan masyarakat tertarik terhadap produk simpanan maupun pembiayaan yang ada di KSPPS Nuri Jatim.

Selanjunya strategi yang digunakan di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan yaitu dari segi Place.

¹¹ Fathorrahman Anggota Simpanan Qurban KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan, wawancara langsung pada hari Rabu (5 oktober 2022)

¹² Abd. Kawi Anggota Simpanan Qurban KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan, wawancara langsung pada hari Rabu (5 oktober 2022)

¹³Moh. Hori Fajar, Marketing Funding di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan, wawancara langsung pada hari Kamis (14 April 2022)

“Dari segi place, tempat yang strategis yaitu di pinggir jalan area pasar palengaan yang mudah dijangkau oleh masrakat sekitar dapat memudahkan masarakat dalam melakukan transaksi jadi anggota tidak kesulitan jika mencari lokasi KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan”¹⁴

Selanjutnya wawancara kepada bapak Abd. Kawi , berikut Pernyataan beliau:

“ untuk tempat nya memang mudah di jangkau sehingga sangat mudah untuk bertransaksi”

Dari wawancara yang dilakukan tersebut peneliti menyimpulkan bahwa KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan lokasi nya mudah dijangkau oleh anggota karena berada di pinggir jalan area pasar Palengaan.

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

Jadi dapat disimpulkan strategi marketing yang dilakukan di KSPPS Nuri Jatim yaitu dengan mengenalkan produk nya dengan memberik nama yang khas, dan harga pendaftaran yang mudah dijangkau serta tempat yang mudah di jangkau menjadi nilai tambah bagi KSPPS Nuri Jatim untuk menarik minat anggota khususnya produk simpanan qurban “SURBAN”.

Selanjutnya tanggapan terkait makna strategi marketing, bapak Moh. Hori Fajar selaku bagian marketing mengungkapkan, bahwasanya:

“Strategi marketing itu merupakan suatu rencana yang terstruktur di bidang pemasaran, untuk memperoleh atau menggapai suatu tujuan yang sudah ditargetkan”¹⁵

¹⁴Moh. Hori Fajar, Marketing Funding di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan, wawancara langsung pada hari Kamis (14 April 2022)

¹⁵ Moh. Hori Fajar, Marketing Funding di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan, wawancara langsung pada hari Selasa (12 April 2022) di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan

Berdasarkan pernyataan tersebut peneliti menyimpulkan bahwasanya dalam suatu pemasaran penting adanya suatu strategi pemasaran yang baik, karena berhasil tidaknya suatu pemasaran juga tergantung strategi pemasarannya.

Abd Kawi selaku anggota produk simpanan qurban mengenai alasannya menggunakan produk simpanan qurban di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan. Berikut hasil wawancaranya:

“Pertama-tama karena ingin berqurban, kedua karena setorannya tidak berat yang mana untuk menabung bisa kapan saja dan berapa saja jadi saat bisa menabung semampu saya, dan juga jika ingin menabung tidak usah repot-repot ke sana jadi ada karyawan yang menjemput tabungan kerumah”¹⁶

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

Berdasarkan observasi yang dilakukan oleh peneliti bahwa dalam menabung pada simpanan qurban anggota merasa dimudahkan baik dari segi tabungan dan pelayanan uang diberikan pihak KSPPS Nuri Jatim Canag palengaan.

Selanjutnya tanggapan mengenai pelayanan dari pihak KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan, bapak Abd Kawi selaku anggota simpanan qurban mengutarakan, bahwasanya:

“Kalau dari segi pelayanan nya mas, menurut saya sudah baik apalagi karawannya ramah-ramah kalau saya ada yang kurang paham karawannya menjelaskan dengan baik, dan juga jika ingin menabung kan tidak usah repot repot kesana, karena karawannya yang berangkat untuk mengambil tabungan saya”¹⁷

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

¹⁶ Abd. Kawi, Anggota Simpanan Qurban KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan, wawancara langsung pada hari sabtu (16 April 2022).

¹⁷ Fathorrahman Anggota Simpanan Qurban KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan, wawancara langsung pada hari Minggu (17 April 2022)

Hasil observasi yang telah peneliti lakukan bahwa strategi yang dilakukan dengan menemui calon anggota satu per-satu atau bahkan sekumpulan calon anggota untuk mempromosikan tentang produk yang akan ditawarkan kepada calon anggota, dengan memberikan penjelasan terkait produk simpanan qurban dan apa saja yang harus dilengkapi jika menggunakan produk simpanan qurban

Dari pemaparan data diatas maka dapat dilihat bagaimana strategi marketing yang digunakan KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan sudah berjalan dengan baik, dengan berbagai media yang digunakan, seperti memberikan brosur dan memberikan informasi terkait kelebihan dan kemudahan anggota jika menggunakan produk-produk di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan.

b. Kendala Strategi Marketig Simpanan Qurban di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengan dalam Meningkatkan Minat Anggota.

Di setiap usaha tidak dipungkiri akan adanya suatu kendala tersendiri, begitu pula yang ada di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan juga tida terlepas dengan adanya kendala pada saat melakukan stategi marketing. Akan tetapi dengan adanya kendala tesebut bisa menjadi pelajaran di kemudian hari.

Kendala dalam manarik minat masyarakat yaitu banyaknya pesaing dari lembaga keungan yang lain dari segi produk, hal ini diungkapkan oleh bapak Moh Hori Fajar, berikut hasil wawancaranya:

“Kendala yang sering kami alami pada saat mempromosikan produk simpanan qurban pada masyarakat yaitu mereka menolak karena sudah menjadi anggota atau nasabah di lembaga lain entah itu produk simpanan qurban ataupun produk-produk lainnya, sehingga mereka masih berpikir ulang untuk menabung ke kami”¹⁸

¹⁸ Moh. Hori Fajar, Marketing Funding di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan, wawancara langsung pada hari kamis (14 April 2022)

Senada dengan bapak Moh. Hori Fajar, bapak Fathorrahman selaku anggota menyampaikan sebagai berikut:

“memang mas masyarakat sekitar itu kadang sudah menggunakan produk lembaga lain, entah itu produk simpanan qurban ataupun produk-produk yang lainnya”.¹⁹

Yang kedua dari segi Price, bapak Moh. Hori fajar selaku marketing funding di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan mengungkapkan sebagai berikut:

“untuk dari segi price tidak ada kendala, karena untuk harga produk simpanan qurban ini cukup terjangkau dimana pada saat pendaftaran anggota hanya diwajibkan membayar simpanan pokok dan simpanan waji berjumlah 60.000”²⁰

Jadi dapat disimpulkan dari segi price pihak KSPPS Nuri Jatim menyatakan tidak ada kendala, karena untuk harga simpanan qurban tersebut cukup terjangkau.

Selanjutnya dari segi Place, Dalam pernyataan yang disampaikan oleh bapak Ach. Baida'i selaku marketing funding di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan menyatakan sebagai berikut:

“untuk dari segi tempat tidak ada kendala, karena KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan ini lokasinya cukup strategis dan mudah dijangkau oleh anggota karena berada di area Pasar Palengaan”²¹

Dapat disimpulkan bahwa untuk dari segi Place pihak KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan menyatakan bahwa tidak ada kendala, karena lokasi KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan tersebut lokasinya strategis dan mudah dijangkau oleh anggota.

Berikutnya kendala yang dihadapi dalam menjalankan strategi marketing dalam meningkatkan minat anggota pada produk simpanan qurban dari segi Promosi. Berikut wawancara yang dilakukan dengan bapak Ach. Baida'i:

“kendala dari segi promosi, saat mempromosikan tentang produk simpanan qurban, masyarakat kurang merespon, sehingga yang disampaikan kami belum

¹⁹ Fathorrahman, Anggota Simpanan Qurban KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan, wawancara langsung pada hari sabtu (5 Oktober 2022)

²⁰ Moh. Hori Fajar, Marketing Funding di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan, wawancara langsung pada hari kamis (10 Oktober 2022)

²¹ Ach. Baida'i, Marketing Funding di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan, wawancara langsung pada hari kamis (10 Oktober 2022) di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan.

begitu detail, sehingga masyarakat atau calon anggota itu kurang paham dan akhirnya kalau tidak paham kan kurang begitu tertarik karena belum mengenal secara detail terkait produk simpanan qurban itu sendiri”.²²

Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan peneliti selama penelitian, bahwa kendala yang yang di dapatkan oleh karyawan yaitu persaingan antara lembaga keuangan juga menjadi salah satu kendala karyawan dalam menarik minat anggota terhadap produk di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan.

Dari paparan data diatas bisa ditarik kesimpulan bahwa kendala dalam menarik minat pada produk simpanan qurban tersebut yaitu persaingan produk antara lembaga keuangan dan juga kurangnya penjelasan karyawan pada saat kurangnya respon masyarakat ketika memasarkan produk. Kedua hal tersebut sangat berpengaruh terhadap kendala strategi marketing simpanan qurban dalam menarik minat anggota.

Abd. Kawi selaku anggota di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan mengungkapkan sebagai berikut:

“paling kendalanya hanya untuk menyetor tabungan tidak bisa setiap hari karena saya juga bukan pegawai jadi tidak bisa rutin menabung”²³

Dari wawancara tersebut bisa disimpulkan bahwa kendala yang di alami hanya pada saat menabung tidak bisa menyetor setiap hari karena banyaknya keperluan pribadi yang harus mereka penuhi.

c. Cara Mengatasi Kendala Produk Simpanan Qurban dalam Menarik Minat anggota di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan.

Suatu lembaga pasti tidak luput dari kendala untuk mencapai suatu tujuan yang ingin dicapai. Seperti halnya di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan yang tidak terlepas dari

²² Ach. Baida'i, Marketing Funding di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan, wawancara langsung pada hari Kamis (14 April 2022) di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan.

²³ Abd. Kawi, Anggota Simpanan Qurban KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan, wawancara langsung pada hari Sabtu (5 Oktober 2022).

kendala saat melakukan pemasaran. Tetapi setiap ada kendala pasti ada cara mengatasi kendala tersebut.

Untuk mengatasi kendala dari segi Produk, M. Nafi selaku kepala cabang di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan memberikan pernyataan sebagai berikut:

“untuk cara mengatasi banyaknya pesaing lembaga keuangan yang lain yaitu kami fokus memberikan pelayanan terbaik untuk mendapatkan kepercayaan dari masyarakat agar anggota tertarik untuk menggunakan produk.”²⁴

Selanjutnya dari segi place, M.nafi selaku Kepala cabang KSPPS Nuri Cabang Palengaan memberikan pernyataan sebagai berikut:

“untuk dari segi tempat disini kan sudah mudah dijangkau oleh masyarakat sekitar tapi agar bisa lebih mudah ditemui oleh anggota nantinya kami akan menambahkan Banner KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan di depan agar anggota lebih mudah mengenali kantor kami”

Berikutnya dari segi Promosi, Dalam pernyataan yang disampaikan oleh bapak M. Nafi selaku kepala cabang di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan mengenai cara mengatasi kendala strategi marketing dalam meningkatkan minat anggota pada produk simpanan qurban, berikut hasil wawancaranya:

“Cara mengatasi kendala yaitu memberikan pemahaman kepada karyawan terkait produk yang dipasarkan dan memberikan pelatihan agar ketika karyawan menjelaskan dapat memberikan penjelasan yang mudah dipahami oleh masyarakat.”²⁵

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam mengatasi kendala KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan dalam menarik minat anggota pada produk simpanan qurban yaitu dengan cara memberikan sosialisasi yang rutin terkait produk simpanan qurban dan memberikan pelatihan kepada karyawan dengan harapan nantinya karyawan bisa memberikan pelayanan terbaik kepada anggota.

²⁴ M. Nafi, Kepala cabang di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan, wawancara langsung pada hari kamis (14 April 2022) di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan.

²⁵ M. Nafi, Kepala cabanag di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan, wawancara langsung pada hari kamis (14 april 2022) di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan.

Berdasarkan pengamatan yang dilakukakan peneliti selama penelitian, bahwa pihak KSPPS Nuri Jatim terus melakukan usaha dalam menarik minat anggota dengan senantiasa memberikan pelayanan terbaik dan mempromosikan produk baik lewat media sosial yang bisa dengan mudah di akses oleh anggota, maupun secara tatap muka dengan memberikan brosur dan informasi langsung kepada masyarakat.

Dari paparan data di atas bisa ditarik kesimpulan bahwa cara mengatasi kendala dalam menarik minat pada produk simpanan qurban tersebut yaitu dengan memberikan pelatihan kepada karyawan sehingga nantinya bisa memberi pelayanan pemahaman dan pelayanan terbaik sehingga nantinya anggota tertarik untuk menggunakan produk simpanan qurban dan juga mempromosikan produk baik lewat media sosial yang bisa dengan mudah di akses oleh anggota, maupun secara tatap muka dengan memberikan brosur dan informasi langsung kepada masyarakat.

B. TEMUAN PENELITIAN

1. Strategi Marketing Simpanan qurban di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan

- a) Simpanan qurban adalah simpanan yang dikhususkan untuk anggota yang ingin berqurban yang, akad yang digunakan adalah akad wadiah, penarikan simpanan qurban ini hanya bisa dilakukan menjelang hari raya qurban yang penarikannya bisa dengan uang cash/hewan qurban.
- b) Untuk persyaratannya menjadi anggota simpanan qurban yaitu membawa KTP dan KK serta mengisi formulir yang diberikan dan memmbayar simpanan pokok 50.000 dan simpanan wajib 10.000.

- c) Untuk strategi marketing yang digunakan KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan yaitu strategi marketing 4p yaitu, *product*, *promotion*, *price*, dan *place*.
- d) Dari segi Produk KSPPS Nuri Jati memberikan nama yang unik terhadap simpanan qurban yaitu “SURBAN” yang mudah di ingat oleh anggota dengan harapan bisa menarik minat anggota untuk menggunakan produk tersebut.
- e) Dari segi promosi, promosi yang dilakukan pihak KSPPS Nuri Jatim dilakukan dengan membagikan brosur kepada masyarakat ataupun perkumpulan-perkumpulan dan menjelaskan terkait kelebihan dan kemudahan jika menggunakan produk simpanan qurban.
- f) Dari segi price, untuk tarif pendaftaran produk simpanan qurban tersebut sangat terjangkau, calon anggota hanya diwajibkan membayar simpanan pokok dan simpanan wajib yaitu 60.000.
- g) Dari segi place, tempat yang strategis yaitu berada di area Pasar Palengaan, memudahkan anggota dalam melakukan transaksi dengan pihak KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan.

2. Kendala Strategi Marketing Simpanan Quran di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan.

- a) Dari segi Produk kendala yang dihadapi KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan yaitu sering pada saat menawarkan produk simpanan qurban pada masyarakat, mereka menolak karena sudah menjadi anggota atau nasabah di lembaga lain sehingga mereka masih berpikir ulang untuk menabung ke kami.

- b) Dari segi Price, tidak ada kendala, karena untuk harga pada produk simpanan qurban harga pendaftaran cukup terjangkau yaitu anggota hanya diwajibkan membayar simpanan pokok dan simpanan wajib berjumlah 60.000.
- c) Dari segi place, tidak ada kendala. Karena lokasi KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan cukup strategis yaitu berada di area Pasar Palengaan.
- d) Pada saat memasarkan produk simpanan qurban terkadang masyarakat kurang mersepon, serta dari pihak karyawan kurang menjelaskan secara detail, sehingga masyarakat atau calon anggota kurang paham.

3. Cara Mengatasi Kendala Strategi Marketing pada Produk Simpanan Qurban dalam Meningkatkan Minat Anggota.

- a) Cara mengatasi banyaknya pesaing lembaga keuangan yang lain pihak KSPPS Nuri Jatim Cabang palengaan lebih memfokuskan untuk selalu memberikan pelayanan terbaik untuk mendapatkan kepercayaan dari masyarakat atau anggota tertarik untuk menggunakan produk produk di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan.
- b) Meskipun tidak ada kendala dari segi Place pihak KSPPS Nuri Jatim akan melakukan inovasi dengan menambahkan Banner KSPPS Nuri Jatim di depan kantor agar lebih mudah di temui oleh anggota.
- c) Cara mengatasi kendala strategi marketing karyawan harus memahami terkait produk simpanan dan pembiayaan yang ada di KSPPS Nuri Jatim, dengan selalu memberikan pelatihan-pelatihan kepada karyawan.

C. PEMBAHASAN

1. Strategi Marketing Simpana Qurban di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan.

Pemasaran pada dasarnya merupakan konsep ilmu dalam menjalankan bisnis dalam menetapkan strategi dengan tujuan memberikan kepuasan yang berkelanjutan kepada pelanggan, karyawan dan pemegang saham (stakeholder).²⁶

Manajemen pemasaran dijabarkan sebagai proses menganalisis, perencanaan, pelaksanaan, pengawasan kegiatan-kegiatan yang mempunyai tujuan untuk menciptakan pertukaran dengan pasar sasaran dalam rangka upaya mewujudkan tujuan perusahaan.²⁷

Dalam mencapai tujuan pemasaran KSPPS Nuri Jatim menggunakan alat yaitu strategi marketing 4p yang terdiri dari, product, price, place, promotion.

Berikut uraiannya:

a. Product

Produk suatu organisasi bisa terlihat (berwujud barang seperti makanan, pakaian) bisa juga tak terlihat (berbagai jasa, tak terlihat seperti jasa kesehatan, transportasi, pendidikan).²⁸

Dalam hal product KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan memberikan nama-nama yang mempunyai ciri khas sendiri dalam menarik minat anggota dalam setiap produknya, contohnya seperti simpanan qurban dimana di KSPPS Nuri Jatim menamakan "SURBAN" yang mana nama tersebut mudah di ingat oleh anggota. Dan tentunya terdapat kelebihan dan kemudahan jika anggota menggunakan produk simpanan qurban tersebut yang mana kelebihan dari

²⁶ Syafrida hafni sahir, *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran*(yayasan kita menulis, 2021)1

²⁷ Musnaini, *Manajemen Pemasaran*, (Sumatra Barat: CV Insan Cendikia Mandiri, 2021) 3

²⁸ Nanda Umariksana & Togi Parulian, *Manajemen Pemasaran Teori dan Aplikasi dalam Bisnis di Indonesia*, Edisi 3 (Jakarta : Wacana Media, 2019) 71

simpanan qurban tersebut yaitu anggota bisa dengan tenang menabung uangnya untuk persiapan ibadah qurban dan juga anggota tidak perlu mengantarkan tabungannya ke kantor karena ada karyawan yang akan menjemput tabungan tersebut, dan untuk persyaratan menjadi anggota simpanan qurban sangatlah mudah, anggota cukup datang ke kantor membawa persyaratan berupa KTP dan KK selanjutnya mengisi formulir, setelah mengisi formulir anggota diharuskan membayar simpanan wajib dan simpanan pokok.

Dengan kelebihan dan kemudahan itu tentunya diharapkan bisa menarik minat anggota untuk menabung di simpanan qurban.

b. Price

Price dalam arti luas tidak hanya sejumlah uang yang diserahkan kepada penjual untuk mendapatkan barang yang akan dibeli akan tetapi juga meliputi hal-hal diluar uang, seperti waktu, usaha (pencarian).²⁹

Dalam hal price (harga) untuk simpanan qurban KSPPS Nuri Jatim tidak jauh beda dengan simpanan lainnya dimana untuk awal menjadi anggota simpanan qurban, anggota cukup membayar simpanan pokok dan simpanan wajib dan untuk tabungan selanjutnya bisa berapa saja dan dimana saja. Hak tersebut tentunya menjadi nilai

c. Promosi

Promosi sering diartikan sebagai komunikasi membujuk, dan strategi komunikasi meliputi suatu kebiasaan mencampur/membaurkan advertensi. "Personal selling", promosi penjualan " Public reaction", dan pemasaran langsung.³⁰

²⁹ Ibid 72

³⁰ Ibid 73

Dalam hal promosi simpanan qurban KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan memberikan brosur kepada masyarakat sekitar dan juga perkumpulan-perkumpulan dengan menjelaskan kelebihan dan kemudahan produk simpanan qurban kepada anggota, untuk promosi lainnya KSPPS Nuri Jatim terkait produk-produk dan yang berkaitan dengan KSPPS Nuri Jatim bisa dengan mudah diakses di facebook, ig, youtub KSPPS Nuru Jatim.

d. Place

Salah satu faktor penting dalam dunia bisnis yaitu penentuan tempat atau lokasi. Tempat atau lokasi mempunyai pengaruh yang signifikan dalam persaingan penghimpunan dana dan pembiayaan kepada masyarakat. Jadi pencapaian atau tujuan perusahaan dapat dicapai jika perusahaan dapat menentukan tempat atau lokasi yang tepat. KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan memilih lokasi yang strategi dimana yaitu di daerah pasar Palengaan yang mana tempat tersebut mudah dijangkau oleh masyarakat sekitarsekitar yang dapat memudahkan anggota dalam bertransaksi.

Jadi dapat disimpulkan bahwa strategi marketing yang digunakan oleh KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan dalam menarik minat masyarakat pada produk simpanan qurban sama dengan teori yang ada dalam buku Manajemen Pemasaran Teori dan Aplikasi Dalam Bisnis di Indonesia yang dikarang oleh Nanda Umariksana dan Togi Paralian yang menyebutkan bahwa untuk mencapai tujuan pemasaran menggunakan 4 alat yaitu, product, price, place, promotion.

2. Kendala Strategi Marketing Pada Produk Simpanan Qurban Dalam Meningkatkan Minat Anggota di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan.

Setiap kegiatan bisnis tentunya memiliki kendala, tidak terkecuali jua kegiatan yang berkaitan dengan produk dn jasa. Di bidang pemasaran tentunya kendala yang di hadapu bermacam-macam. Begitupun juga kendala yang di hadapi KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan dalam memasarkan produk simpanan qurban. Adapu kendala yang dihadapi KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan, antara lain:

a. Produk

Keberhasilan perusahaan dalam pemasaran di pengaruhi oleh persaingan pasar. Oleh karena itu, perusahaan perlu mengenali siapa pesaingnya, apa sasaran dan strategi mereka, apa kekuatan dan kelemahan mereka dan bagaimana pola reaksi mereka dalam menghadapi persaingan.³¹

Dapat disimpulkan menurut teori dari Wilson Simamora bahwa persaingan pasar mempengaruhi dalam keberhasila perusahaan, dimana Kendala kedua KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan yaitu terkait persaingan. Yang mana sebagian masyarakat memilih produk atau anggota nasabah lembaga lainnya.

b. Price

Tidak ada kendala yang di temui karena untuk harga produk simpanan qurban di KSPPS Nuri Jatim sangat terjangkau, karena untuk menggunakan produk simpanan qurban, anggota hanya diwajibkan membayar simpanan pokok dan simpanan wajib yang berjumlah 60.000.

c. Place

³¹ Vilson Simamora, *Memenangkan Pasar dengan Pemaaran Efektif dan Profitable*, (Jakarta: PT Garmedia Pusaka Utama, 2003), 38.

Tidak ada kendala yang ditemui karena dari segi tempat KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan cukup strategis yaitu berada di area Pasar palengaan.

d. Promosi

Keberhasilan perusahaan dalam pemasaran di pengaruhi oleh persaingan pasar. Oleh karena itu, perusahaan perlu mengenali siapa pesaingnya, apa sasaran dan strategi mereka, apa kekuatan dan kelemahan mereka dan bagaimana pola reaksi mereka dalam menghadapi persaingan.³²

Dapat disimpulkan menurut teori dari Wilson Simamora bahwa persaingan pasar mempengaruhi dalam keberhasilan perusahaan, dimana Kendala kedua KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan yaitu terkait persaingan produk. Yang mana sebagian masyarakat sudah menjadi anggota atau nasabah lembaga lainnya.

3. Cara Mengatasi Kendala Strategi Marketing Simpana Qurban dalam Menarik Minat Anggota di KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan.

Setiap kegiatan bisnis pasti tidak luput dari kendala dalam kegiatannya, akan tetapi di setiap kendala tentunya memiliki solusi atau cara

mengatasi kendalanya tersendiri. Berikut cara mengatasi kendala Strategi Marketing Simpanan Qurban di KSPPS nuri Jatim Cabang Palengaan.

a. Produk

Menurut Rivai dan Simamora pelatihan (training) adalah proses sistematis pengubahan tingkah laku para karyawan dalam suatu arah untuk meningkatkan upaya pencapaian tujuan-tujuan organisasi. Pelatihan berkaitan dengan keahlian dan kemampuan pegawai untuk melaksanakan pekerjaan saat ini, memiliki

³² Vilson Simamora, *Memenangkan Pasar dengan Pemarkaran Efektif dan Profitable*, (Jakarta: PT Garmedia Pusaka Utama, 2003), 38.

orientasi saat ini dan membantu pegawai untuk mencapai keahlian dan kemampuan tertentu agar berhasil dalam melaksanakan pekerjaannya.³³ Sedangkan menurut T. Hani Handoko pelatihan (training) dimaksudkan untuk memperbaiki penguasaan berbagai ketrampilan dan teknik pelaksanaan tertentu, terinci dan rutin.³⁴

Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa pelatihan sebagai suatu proses yang didalamnya terdapat suatu kegiatan yang bertujuan untuk pengembangan serta perbaikan kinerja. Adanya pelatihan karyawan dengan tujuan agar dapat memperbaiki kinerja. Dengan adanya pelatihan kinerja ini karyawan KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan lebih konsisten lagi dalam melayani anggota dan memberikan pemahaman terkait cara menarik minat masyarakat terhadap produk-produk yang ada di KSPPS Nuri Jatim terkhusus pada produk simpanan qurban.

b. Promosi

Dalam menarik minat nasabah agar menabung di bank, maka bank harus menarik minat nasabah sebaik mungkin. Adakalanya bank harus mengadakan sosialisasi kepada masyarakat awam tentang manfaat menabung uang di bank, memberikan feedback kepada nasabah yang menabung di bank agar nasabah menjadi senang untuk menabungkan uangnya di bank tersebut.³⁵

Dapat disimpulkan bahwa sosialisasi merupakan salah satu faktor penting dalam menarik minat anggota, dalam hal tersebut KSPPS Nuri Jatim Cabang

³³Meldona dan Siswanto, *Perencanaan Tenaga Kerja Tinjauan Integratif* (Malang: UIN-Maliki Press, 2012), 217.

³⁴T. Hani Handoko, *Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia* (Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2001), 103.

³⁵ Ibnu Muhammad dan Guntoro, *Dunia Perbankan Dalam Teropong Lembaga Keuangan Syariah Dalam Bingkai Deskripsi Teori dan Aplikasi*, (Guepedia, 2021), 23.

Palengaan dengan memberikan sosialisasi kepada masyarakat sekitar di saat ada perkumpulan-perkumpulan dengan menjelaskan kelebihan dan kemudahan produk simpanan qurban untuk menarik minat anggota.

c. Pelayanan Terbaik

Karyawan bank syariah menjadi agen pelayanan perbankan syariah harus memperhatikan 3 konsep pelayanan yakni keikhlasan, kesesuaian pelayanan dengan syariat, dan berusaha melayani dengan pelayanan terbaik.³⁶

Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa memberikan pelayanan terbaik menjadi salah satu faktor yang bisa menarik minat anggota untuk menggunakan produk-produk dari perusahaan. Dalam hal tersebut KSPPS Nuri Jatim Cabang Palengaan selalu berusaha memberikan pelayanan terbaik kepada anggota contohnya dengan memberikan penjelasan kepada anggota yang belum paham terkait dengan hal-hal yang berkaitan dengan KSPPS Nuri dengan sabar dan ikhlas.

³⁶ Trimulato, SE.I., M.SI, *Membangun sistem Perbankan Syariah*, (Surabaya: CV Aksara Global Pers, 2022), 88.