

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Sejarah Berdirinya KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah

Tahun 1984, mahasiswa ITB mendirikan suatu BMT di Masjid Salman yang bermaksud guna menggulirkan lembaga pembiayaan yang berasaskan syariah guna usaha kecil. Selanjutnya BMT dikembangkan oleh ICMI (Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia) sebagai inklubasi PINBUK (Bisnis Usaha Kecil). BMT membuka peluang kerja sama dengan peminjam bisnis skala kecil dan lembaga pemberi pinjaman yang berpegang prinsip dasar tata ekonomi pada islam yaitu percaya, rela, tanggung jawab, dan sistem bagi hasilnya. BMT konsisten berkembang dan bertahap pada masyarakat, sebab perkembangan muamalah dari masa ke masa.¹

BMT Yaummi Maziyah Assa'adah berasal dari Muhammad Jatmiko muda yang mulai meneliti Teknosa ITB Bandung, dengan hasil yang memuaskan. Pada bulan November 1994 mengadakan perekrutan guna pelatihan BMT kerja sama dengan kaum Dhuafa. Terbentuklah pelatihan angkatan kedua yang dipimpin oleh Ery Sudewo dan Jamil Azzaini sebagai pelatihan BMT terbaik dan karirnya mendirikan Forum Ekonomi Syariah (FES). Pada waktu tempuh satu bulan sesudah pelatihan, Bapak Muhammad Jatmiko (yang sekarang menjabat sebagai ketua pengurus BMT Yaummi Maziyah Assa'adah) membentuk BMT dengan sebutan Koperasi Karyawan BMT Yaummi yang dibantu oleh ustaz-dzah TPA Yaummi Maziyah serta tenaga-tenaga profesional.

Dari Forum Ekonomi Syariah hadir beberapa kantor BMT seperti BMT Beringharjo di Yogyakarta, BMT Bima di Mutilan, BMT Binamas di Purworejo, dan BMT Yaummi Mas di Pati. Dalam waktu yang bersamaan lahir undang-undang perbankan yang memperbolehkan bisnis perbankan menentukan bunga sendiri sampai nol. Inspirasi ini dipegang sebagian pelopor bank syariah utama di Indonesia. Seiring berkembangnya waktu, perekonomian syari'ah semakin

¹ "Sejarah Yaummi Maziyah Assa'adah Pati" diakses pada 14 Februari 2023, <https://www.yaummimas.com/sejarah-kspps-yaummi-mas/>

berkembang alhasil BMT Yaummi menjadi lokasi magang, pelatihan, dan studi banding.

Mulai tahun 2012 penyatuan Badan Hukum berhasil disatukan dalam Badan Hukum Koperasi Jasa Keuangan Syariah dalam SK PAD 02/PAD/XIV/II/2012. Pada tanggal 14 Februari 2012 BMT Yaummi secara resmi berganti nama menjadi KJKS BMT Yaummi Fatimah. Seiring berkembangnya zaman, BMT Yaummi Fatimah terus menjalankan rintangan dan memperbaiki bisnis, serta mengembangkan di berbagai daerah meliputi Kudus dan Rembang dan daerah lainnya yang ada di Jawa Tengah dimana terkoordinasi dengan jaringan internet alhasil meluncur ke sms banking sistem pada jaringan KJKS BMT Yaummi Fatimah di semua Jawa Tengah.²

KJKS BMT Yaummi Fatimah ialah kantor keuangan yang bergerak dibidang pendidikan sosial dan pengembangan ekonomi. Berdasarkan Pemenkop dan UKM No. 16/2015/ pada tanggal 25 September 2015 tentang Usaha Simpanan Pinjam Syariah oleh Koperasi, KJKS berubah nama menjadi USPPS/KSPPS. Oleh sebab itu, KJKS BMT Yaummi Fatimah berganti menjadi KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah pada tahun 2016. Pemerintah membuat rancangan dengan minimal tiga suku kata dan tidak mengandung nama *trade mark* BMT.

KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah mempunyai beberapa cabang di Jawa Tengah dan Yogyakarta, antara lain:³

- a. Kantor Pusat : Jalan KH. Ahmad Dahlan 23B Pati
- b. Puri : Komplek Ruko Pasar Puri Baru No. 10 Pati
- c. Rogowangsan : Komplek Pasar Rogowangsan Kios No. 21 Pati
- d. Karaban : Jalan Raya Pati-Kayen Km. 12 Karaban
- e. Tlogowungu : Pasar Tlogowungu Kios No. 04 Pati

² "Sejarah Yaummi Maziyah Assa'adah Pati" diakses pada 14 Februari 2023, <https://www.yaummimas.com/sejarah-kspps-yaummi-mas/>

³ "Sejarah Yaummi Maziyah Assa'adah Pati" diakses pada 14 Februari 2023, <https://www.yaummimas.com/sejarah-kspps-yaummi-mas/>

- f. Kayen : Jalan Raya Pati-Kayen Km. 17
 Kayen
- g. Sukolilo : Jalan Raya Pati-Sukolilo Km.
 27 Sukolilo
- h. Gabus : Jalan Serambi 5/5 No. 10 Gabus
- i. Juwana : Komplek Ruko Pasar Porda No.
 10 Juwana
- j. Trangkil : Komplek Pasar Trangkil Kios
 No. 05 Pati
- k. Kuniran : Jalan Raya Batangan-Jaken Km.
 05 Kayen
- l. Bulumanis : Jalan Ampera No. 03
 Bulumanis
- m. Tayu : Jalan Yos Sudarso No. 103
 Tayu
- n. Ngablak : Jalan Raya Tayu-Jepara Km. 07
 Ngablak
- o. Kudus : Jalan Raya Pati-Kudus Km. 18
 Pasar Jekulo Kios No. 02 Kudus
- p. Rembang : Jalan Diponegoro No. 70
 Rembang
- q. Klaten : Jalan Melati No. 26 Mlinjon
 Tonggalan Klaten
- r. Pedan : Jalan Raya Cawas Km. 1
 Tegalsari Keden Pedan
- s. Magelang : Pasar Gotong Royong Kios No.
 02 Magelang
- t. Tegal : Jalan Teuku Umar No. 143
 Tegal
- u. Cilacap : Jalan Tidar No. 40B Cilacap
- v. Kas Cilacap : Jalan Gerilya 2/5 sebelah Balai
 Desa Sampang
- w. Gombang : Pasar Wonokiyo Blok M No. 03
 Gombang
- x. Demak : Ruko Pasar Bintoro No. A2-9 &
 A2-10 Demak⁴

KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah bergerak
 dibidang jasa keuangan syariah yang didukung oleh

⁴ "Sejarah Yaummi Maziyah Assa'adah Pati" diakses pada 14 Februari 2023, <https://www.yaummimas.com/sejarah-kspps-yaummi-mas/>

berbagai sektor lain meliputi sekolah, bisnis kubah, dan swalayan.

Sebagai lembaga perkoprasian keuangan syariah KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah memiliki kelebihan daripada LKS lainnya meliputi:

- a. Mengedepankan pelayanan yang baik melalui tahap yang mudah dan cepat.
- b. KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah memiliki puluhan cabang di berbagai desa Jawa Tengah dan DIY Yogyakarta alhasil anggota bisa melakukan transaksi dan manfaat dalam pembiayaan.
- c. Menerapkan akad syariah yang telah terbukti percaya dan nyaman tiap transaksi dan pembiayaan.
- d. Angsuran yang ringan kepada anggota.
- e. Menerapkan sistem syariah alhasil bebas dari bunga.

2. Visi, Misi dan Tujuan KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah

Visi KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah:

Menjadi lembaga keuangan yang mengutamakan profit berdasarkan prinsip syariah.

Misi KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah meliputi:

- a. Mengutamakan dan menerapkan transaksi ekonomi berdasarkan nilai syariah.
- b. Menjunjung tinggi akhlaqul karimah guna mengelola amanah ummat.
- c. Mengedepankan kenyamanan guna melayani nasabah.
- d. Mengakibatkan KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah berkembang secara baik dan tolok ukur kewajaran pada lembaga keuangan umumnya.
- e. Mengutamakan kesejahteraan nasabah dan menjalankan pembinaan kaum dhuafa.

Tujuan KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah yakni:

Bisa meningkatkan kesejahteraan nasabah dan mengelola melalui mengutamakan nilai syariah yang menjunjung tinggi “akhlaqul karimah” serta mengedepankan dan memprioritaskan kenyamanan anggota.⁵

⁵ Hasil Dokumentasi data KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati, dikutip pada tanggal 15 Februari 2023.

3. Struktur Organisasi

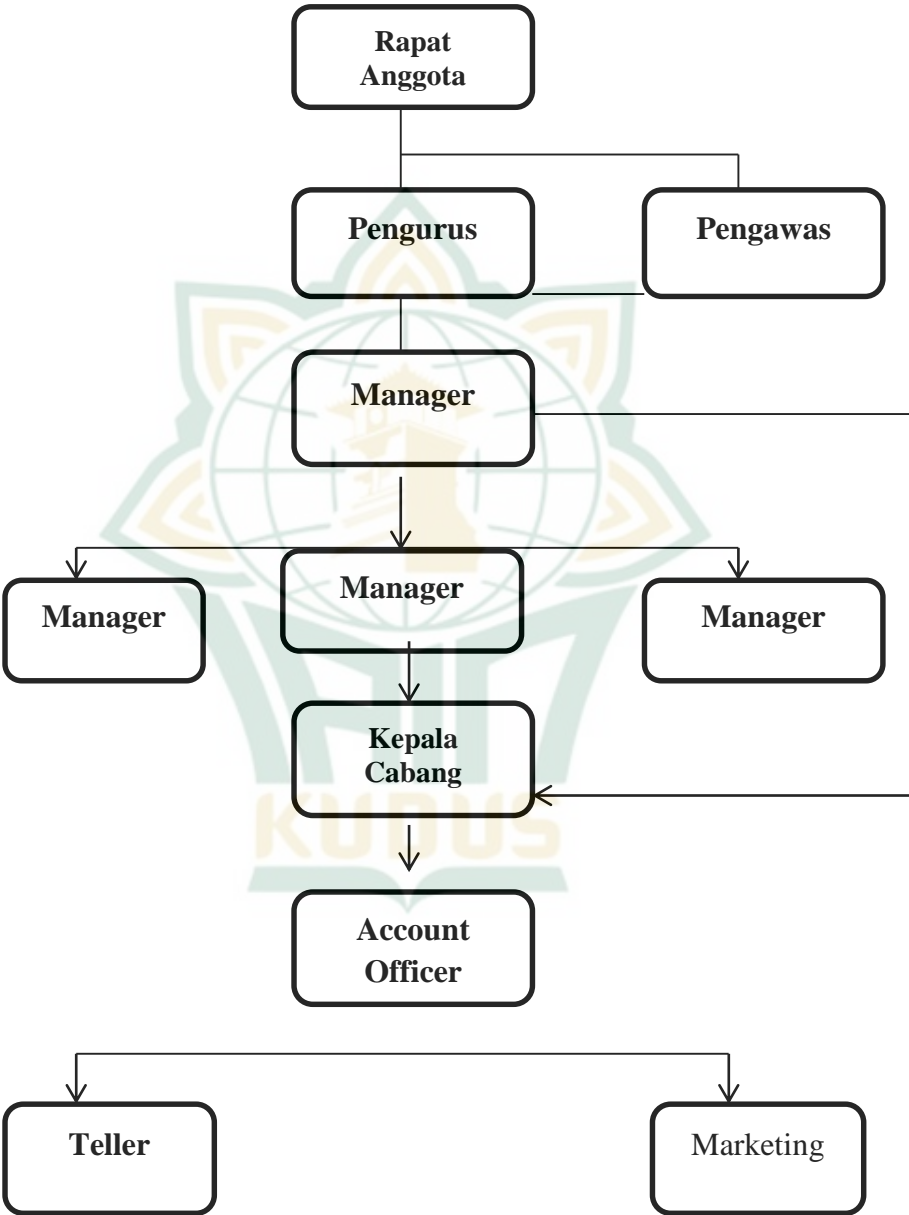
Di dalam sebuah industri diperlukan suatu struktur organisasi yang tertata guna mengedepankan posisi dan tanggung jawab yang dilakukan dari masing-masing pegawai, alhasil bisa memudahkan pemimpin menjalankan pengawasan dan membawa pertanggungjawaban terhadap pekerjaan yang dilakukan oleh bawahannya.⁶

Maksud dibentuknya struktur organisasi ialah guna mempermudah pelaksanaan kewajiban, mengkoordinasi aktivitas guna mencapai maksud yang diinginkan, dan menentukan kedudukan individu pada peran aktivitas alhasil dapat melaksanakan peran yang diberikan kepadanya. Berikut ialah struktur organisasi di KSPPS BMT Yaummi Maziyah Assa'adah Pati sebagaimana yang tertera pada gambar 4.1



6 Nurlia, "Pengaruh Struktur Organisasi Terhadap Pengukuran Kualitas Pelayanan (Perbandingan Antara Ekspektasi/Harapan Dengan Hasil Kerja)", *Meraja Journal*, VOL 2 NO. 2, 2019

Gambar 4.1
Struktur Organisasi KSPPS BMT Yaummi Maziyah
Assa'adah Pati



Sumber: Data Sekunder, KSPPS BMT Yaummi Maziyah Assa'adah Pati⁷

DAFTAR NAMA-NAMA YANG MENJABAT DI BMT YAUMMI MAZIYAH ASSA'ADAH PATI

- 1) Dewan Pengawas Syariah
 - Ketua : KH. Abdul Wahid Hasyim
 - Anggota : H. Abdul Kholiq
 - Anggota : H. Suparman
- 2) Pengurus BMT
 - Ketua : H. Muhammad Jatmiko CH
 - Sekretaris : H. Muhammad Kartono
 - Bendahara : H. Slamet Budi Santoso
- 3) Manager
 - Manager Umum : Dwi Setyaningrum, Amd
 - Manager Internal : Muhammad Ahyar, SE.
 - Manager Eksternal : Majuri, M.E.
 - Manager Administrasi : Sri Wahyuni, Amd
- 4) Koordinator Area : Abu Masdar
Purnoto, A. Ma
- 5) Kabag
 - Kabag Riskifinance : Anto Prasetyo
 - Kabag Audit : Supriyadi
- 6) Cabang Karaban
 - Kepala Cabang : Suriyono
 - Account Officer : Budi Santoso
 - Teller : Fitri Hidayati
 - Marketing : Eko Teguh Santoso⁸

Berikut tugas-tugas dari karyawan KSPPS BMT Yaummi Maziyah Assa'adah:

- a. Ketua Pengurus
 - 1) Menjalankan peran dan tugas sebagaimana keputusan rapat anggota dalam bertindak atas nama koperasi.
 - 2) Menjalankan Penyusunan Rencana Anggota Pendapatan dan Belanja serta bertanggungjawab atas tugasnya selama satu tahun pada rapat anggota.
 - 3) Bekerja sama dengan sekretaris dalam menandatangani berbagai surat keluar dan surat penting lainnya yang berhubungan dengan kerja sama, kontrak dan surat keputusan guna kepentingan organisasi koperasi.

⁷ Hasil Dokumentasi data KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati, dikutip pada tanggal 15 Februari 2023.

⁸ Hasil Dokumentasi wawancara, Bapak Suryono dengan penulis, 14 Februari 2023, transkrip wawancara

- 4) Bekerja sama dengan bendahara mendatangi surat laporan keuangan dan beragam bukti lain yang berhubungan dengan operasional organisasi koperasi.
- b. Pengawas atau Dewan Syariah
 - 1) Memberikan fatwa hukum syariah di setiap aktivitas operasional.
 - 2) Memberikan kritik dan saran kepada pengurus, dan bimbingan karyawan, keahlian dan keterampilan agar tidak terhindar dari sistem syariah.
 - 3) Menilai hasil kerja melalui rencana yang telah ditentukan.
 - 4) Mencegah adanya penyelewengan.
 - 5) Keberesan administrasi secara menyeluruh.
 - c. Manager Umum
 - 1) Kewenangan
Memimpin jalannya organisasi alhasil selaras dengan yang diinginkan dan kebijaksanaan umum yang digariskan kepada pengurus.
 - 2) Tugas-tugas
 - a) Merancang rencana kerja secara periodik berkala.
 - b) Menetapkan peraturan berdasarkan dengan ketentuan umum yang digariskan oleh pengurus.
 - c) Memimpin dan mengarahkan aktivitas yang dijalankan stafnya.
 - d) Menyusun laporan secara periodik oleh pengurus.⁹
 - d. Manager Internal
 - 1) Kewenangan
Menjalankan aktivitas pengarah dan sebagai koordinator kepala cabang KSPPS BMT Yaummi Maziyah Assa'adah.
 - 2) Tugas-tugas
 - a) Menjadi koordinator dan kepala cabang.
 - b) Menjadi koordinator dari pengawas administrasi dan supervisor.
 - c) Pengawas dari marketing dan teller.
 - e. Manager Eksternal
 - 1) Kewenangan
Menjalankan aktivitas dalam pelayanan kepada anggota dan menjalankan pembinaan supaya pembiayaan yang diemban berjalan dengan baik.
 - 2) Tugas-tugas

⁹ Suryono dan Eko Teguh Santoso, Wawancara Oleh Penulis, 14 Februari, 2023, Pukul 09.00 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.

- a) Membuat rencana pembiayaan.
 - b) Menerima pendapat dan menjalankan interview analisa pembiayaan.
 - c) Menganalisis proposal pembiayaan anggota.
 - d) Mengajukan proposal persediaan pembiayaan kepada manager umum.
 - e) Menjalankan pembinaan kepada anggota.
 - f) Menyusun laporan perkembangan pembiayaan.
- f. Kepala Cabang
- 1) Kewenangan
Memimpin jalannya organisasi yang ada dikantor cabang sesuai dengan maksud dan ketentuan umum yang sudah diamanahi oleh pengurus dan manager umum.
 - 2) Tugas-tugas
 - a) Menyusun rencana kerja secara periodik.
 - b) Memimpin dan mengarahkan aktivitas yang dijalankan staff kantor cabang.
 - c) Menyusun laporan secara periodik kepada manager umum.
- g. Petugas Marketing
- 1) Menjalankan penagihan kepada nasabah yang memanfaatkan pembiayaan di KSPPS BMT Yaummi Maziyah Assa'adah.
 - 2) Menjalankan pemantauan dan pembinaan kepada penggunaan pembiayaan yang diberikan kepada anggota.
- h. Teller
- 1) Bertindak sebagai penerima uang dan (kasir).
 - 2) Menerima, menghitung uang dan membuat bukti penerimaan.
 - 3) Melaksanakan pembayaran berdasarkan dengan perintah manager.
 - 4) Memberikan pelayanan dan membayar pengambilan tabungan.
 - 5) Menjalankan pengesahan pada bukti transaksi baik paraf atau validasi.
 - 6) Membuat rancangan bukti transaksi keluar maupun masuk dan memberikan nomor bukti.
- i. Account Officer
- Account Officer mempunyai fungsi penting dalam menjalankan aktivitas pemasaran produk kredit dan produk perusahaan yang berhubungan dengan kredit. Peran utama

seorang AO ialah mencari dan mempertemukan antara pihak yang membutuhkan dana dengan pihak perusahaan di mana AO bekerja.¹⁰

Selanjutnya Account Officer akan melaksanakan silaturahmi ke bisnis nasabah, melakukan interview, mencari informasi yang dibutuhkan nasabah itu, mengetahui maksud permohonan kredit, mengetahui beragam dokumen yang dibutuhkan waktu pengajuan kredit, mengetahui analisis terhadap data keuangan calon debitur, mengetahui cara menganalisa coverage jaminan, mengetahui tingkat kompetisi usaha calon debitur, mengetahui kondisi pegusaha kecil berhubungan pada usaha debitur, bisa menganalisa tingkat pembelian calon debitur, mengetahui kelebihan dan kelemahan produk usaha debitur.

4. Produk-produk BMT Yaummi Maziyah Assa'adah

1) SI RELA “Simpanan Sukarela Lancar”

SI RELA ialah simpanan yang bisa disetorkan setiap hari dan diambil sewaktu-waktu.

- a) Porsi bagi hasilnya sebesar 2,4%.
- b) Setoran awalnya mulai dari Rp. 10.000 dan bebas administrasi.

2) SIDIK AMAL “Simpanan Pendidikan Yang Amanah dan Leluasa”

SIDIK AMAL ialah suatu simpanan yang direncanakan dalam hal pendidikan mendatang.

- a) Jangka waktunya dimulai dari 3-6 tahun.
- b) Setoran awalnya mulai dari Rp. 25.000 perbulan dan setoran kemudian setelah itu bebas.
- c) Pengambilan saat jatuh tempo sesuai perjanjian.
- d) Mendapat porsi bagi hasil senilai 37 bagian, setara kurang lebih 7,5% setahun.
- e) Bisa dibandingkan dengan asuransi konvensional (yang bunganya riba tidak seberapa, ada unsur ghoror dan maysir). Tentunya sidik amal lebih menarik.

3) SI MAPAN “Simpanan Masa Depan”

SI MAPAN ialah suatu simpanan guna memenuhi rencana keuangan kedepannya yakni guna waktu 3 bulan, 6 bulan, maupun 1 tahun mendatang, meliputi rencana

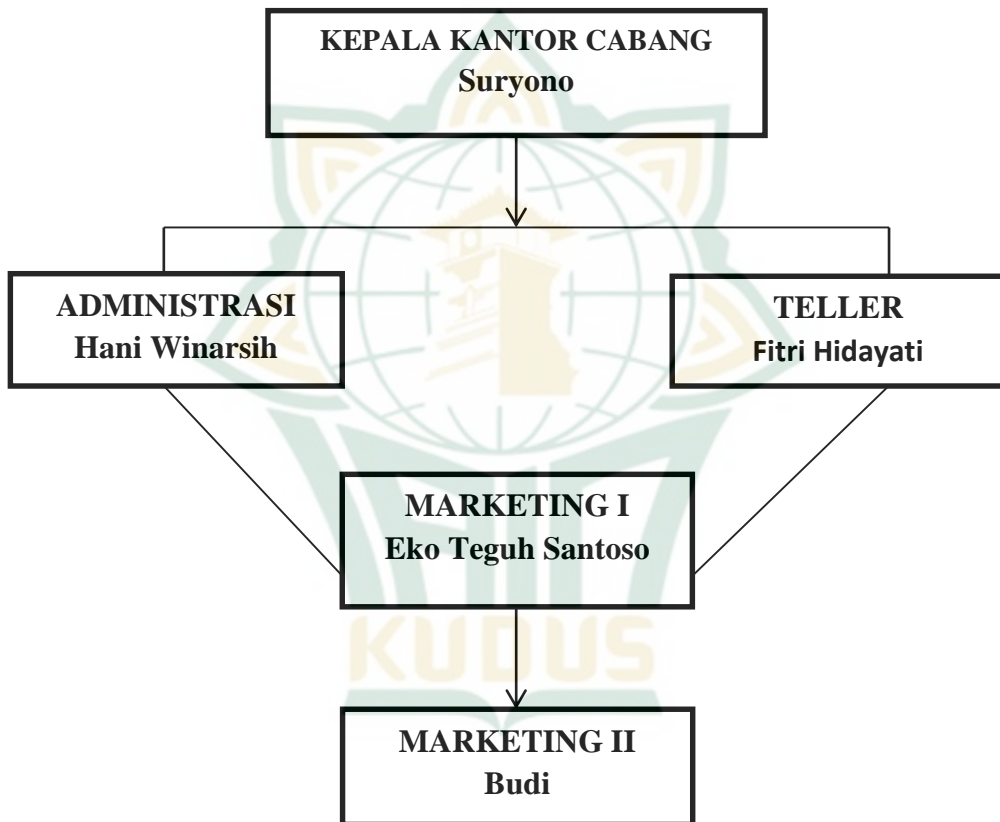
¹⁰ Nur Lailatus Sya'adah Aslikhah, “Peran Account Officer Dalam Manajemen Pembiayaan di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Daya Artha Mentari Pandaan”, *Jurnal Ekonomi Islam*, 10, no 2, 2019

keuangan guna pernikahan, piknik, renovasi rumah dan lain-lain.

- a) Setoran rutin setiap bulan, minimal Rp. 50.000,- maksimal bebas, dan dapat diambil sesuai dengan tempo yang disepakati.
 - b) Mendapat bagi hasil dengan porsi senilai 27 bagian setara kurang lebih 5,5%.
- 4) SIM WAPRES “Simpanan Siswa Berprestasi”
SIM WAPRES ialah suatu simpanan yang disistem pelajar guna melatih keberanian menabung dan dapat mengelola keuangannya sendiri.
- a) Mendapat bagi hasil, dengan perkiraan bonus 12 bagian secara kurang lebih 2,4%.
 - b) Setoran awal Rp. 10.000 dan bebas.
 - c) Waktu penarikan cuma bulan juni dan desember.
 - d) Memperoleh hadiah pada bulan juli dan januari.
- 5) SI HAJI atau SI UMROH
SI HAJI atau SI UMROH ialah suatu simpanan yang dipakai guna keperluan haji/umroh.
- a) Mendapatkan bagi hasil sekitar 40 bagian (8,2%) dan simpanan ini mempunyai bonus yang lebih tinggi.
 - b) Setoran minimal Rp. 100.000, dan selanjutnya membayar setoran bebas sewaktu-waktu.
- 6) SI HAJI atau UMROH ANAK-ANAK
- a) Mendapatkan bonus/bagi hasil sekitar 35 bagian atau sekitar 7%.
 - b) Memperoleh hadiah diawal.
- 7) SI QURBAN “Simpanan Qurban”
SI QURBAN ialah simpanan yang disistem untuk menyiapkan dana qurban.
- a) Mendapatkan bagi hasil sekitar 37 bagian maupun setara dengan 7,5%.
 - b) Setoran minimalnya Rp. 100.000,- dan selanjutnya bebas (digunakan untuk berqurban).
- 8) ARISAN UKHUWAH
ARISAN UKHUWAH ialah sebuah simpanan yang di desain secara massal, dimana nasabah yang menghimpun dana x bulan, maka akan memperoleh ulang dananya xx bulan.
- a) Mendapat bagi hasil sekitar 37 bagian (7,5%) dan akan

- b) Setoran arisan dan lamanya waktu itu didasarkan atas program yang telah dibuat. Misalnya A saat ini program arisannya Rp. 100.000,- , dalam waktu 24 bulan.

Gambar 4.2 Struktur Organisasi KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Pati Cabang Karaban



B. Deskripsi Data Penelitian

Data penelitian ini diperoleh dari subyek penelitian dengan menggunakan metode interview, pengamatan dan dokumentasi yang dilakukan penulis mengenai strategi pemasaran pada produk tabungan sirela serta upaya meningkatkan strategi melalui product branding dan personal branding di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati Cabang Karaban, Kecamatan Gabus, Kabupaten Pati. Strategi dan langkah-langkah yang dijalankan oleh KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Karaban, serta pandangan anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Karaban mengenai strategi pemasaran melalui product branding dan personal branding dalam meningkatkan strategi produk tabungan sirela supaya tabungan sirela tetap menjadi produk yang unggul oleh masyarakat. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis, berikut ialah data yang diperoleh penulis selama proses penelitian.

1. Deskripsi Strategi Pemasaran Melalui Product Branding dan Personal Branding pada Produk Tabungan Sirela di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati Cabang Karaban

Strategi pemasaran ialah wujud rencana yang terarah dibidang pemasaran guna mendapatkan hasil yang maksimal pada KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati Cabang Karaban. KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati Cabang Karaban melakukan berbagai strategi dalam menjalankan produk tabungan sirela. Strategi pemasaran yang dipakai yakni melalui metode product branding dan personal branding yang menjadi target yaitu anggota KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Karaban. Pihak KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah akan mengenalkan produk tabungan sirela melalui metode pembagian brosur, promosi di pasar-pasar oleh calon anggota. Guna menganalisa perkembangan sebuah sasaran pasar melalui metode dengan menjalankan pengamatan, menganalisa calon anggota, dan mendata calon anggota yang ingin bergabung diKSPPS.

Hal tersebut berdasarkan hasil wawancara yang sudah peneliti lakukan kepada Bapak Suryono selaku kepala kantor cabang di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati Cabang Karaban, sebagaimana kutipan berikut:¹¹

11 Suryono, Wawancara oleh Penulis, 14 Februari, 2023, pukul 09.00 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.

“Strategi pemasaran yang dilakukan di KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Pati Cabang Karaban ini dilakukan dengan melihat dan menganalisa perkembangan sebuah sasaran pasar yang sudah menjadi target. Kemudian, marketing saya akan melakukan observasi terlebih dahulu kepada calon anggota yang akan mengikuti kegiatan menabung pada produk tabungan sirela diKSPPS. Selain itu, menganalisa calon-calon anggota yang mau bergabung dan sudah mempunyai usaha yang berjalan lebih dari satu tahun. Kemudian pihak KSPPS melakukan pemasaran produk dengan pembagian brosur dan melakukan promosi ke calon anggota tabungan sirela. Pihak KSPPS ini akan menjelaskan secara detail dan transparan terkait produk tabungan sirela yang ditawarkan. Mereka akan menjelaskan bagaimana konsep yang dipakai, harga produk barang, persyaratan mendaftar menjadi anggota tabungan sirela, menjelaskan kelebihan dari menabung pada tabungan sirela, serta mekanisme simpanan tabungan sirela, intinya pihak KSPPS menjelaskan semuanya supaya banyak calon anggota yang minat bergabung pada produk tabungan sirela di KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Karaban.”¹²

Sedangkan guna pengajuan simpanan tabungan sirela bisa dijalankan melalui *marketing* dan *customer service* dikantor cabang ataupun dikantor pusat. Untuk anggota yang akan mengajukan simpanan tabungan sirela, maka diwajibkan guna melengkapi data dan membawa beberapa persyaratan. Sesudah melaksanakan pengajuan data dan seluruh persyaratan pengajuan diproses dan dinyatakan berhak melanjutkan prosedur selanjutnya, lalu sesudah itu membuka rekening SIRELA dengan memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan pihak KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Pati Cabang Karaban dengan menyetorkan setoran awal minimal Rp. 20.000,- guna mengaktifkan dan registrasi pembukaan rekening. Pada waktu penyetoran ada dua cara prosedur yang dapat anggota lakukan yakni melalui cara anggota datang langsung ke KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Cabang Karaban pada waktu jam kerja, sedangkan prosedur kedua ialah karyawan KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Karaban datang kerumah atau kios anggota dengan sistem jempot bola.

12 Suryono. Wawancara oleh Penulis, 14 Februari, 2023, pukul 09.00 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.

Guna melakukan penarikan pada tabungan sirela sama halnya dengan melakukan penyeteroran yakni dengan melakukan dua cara.

Seperti yang sudah dijelaskan oleh bapak kepala kantor cabang, bahwa guna mencapai target pasar, KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati Cabang Karaban harus menetapkan konsep *segmentasi*, *targeting*, dan *positioning*. Segmentasi ini dilakukan dengan melaksanakan pemetaan usaha dibidang UMKM, pedagang kecil ataupun besar, digolongkan dalam kelas tertentu sesuai usia, sosial, daerah, dan tingkat penghasilan dari target pasar itu. Sedangkan targeting ini dilakukan melalui memberikan target untuk karyawan KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Karaban berhubungan dengan nasabah banyak, semakin banyak nasabah yang bergabung semakin banyak pula modal yang didapatkan. Sesudah melaksanakan targeting, KSPPS akan menjalankan positioning yakni melakukan perancangan produk dan pembaruan pemasaran yang terbaik. Sebagaimana pernyataan dari Bapak Suryono selaku Kepala Kantor Cabang KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati Cabang Karaban yang menyatakan bahwa:¹³

“Pada produk tabungan sirela sebelum melakukan strategi pemasaran diKSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Karaban harus menentukan konsep pemasaran pada umumnya, dimana tahapannya yaitu dengan melakukan segmentasi pasar terlebih dahulu. Nah, setelah kita sudah tau segmentasi pasar yang menjadi target kami (misalnya pedagang, UMKM), kami akan melakukan targeting dimana saat itu kami akan memutuskan target mana yang harus kami ambil. Setelah itu, baru kami melakukan positioning dengan membuat produk tabungan sirela lebih unggul dari produk KSPPS yang lain dan mampu melekat dibenak anggota.”

Media yang digunakan KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati Cabang Karaban ialah memakai media manual dan media online, manual melalui metode menyebar brosur di berbagai pasar dan mendatangi dari rumah kerumah. Sedangkan secara online melalui media sosial meliputi whatsapp, whatsapp komunitas konsenter, facebook, instgram, KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Karaban ini intinya mengikuti perkembangan zaman.¹⁴ Jadi dengan adanya media sosial akan

13 Suryono, Wawancara oleh Penulis, 14 Februari, 2023, pukul 09.00 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.

14 Suryono, Wawancara oleh Penulis, 14 Februari, 2023, Pukul 09.00 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.

memudahkan pihak KSPPS dalam memasarkan produk tabungan sirela kepada anggota. Seperti yang diungkapkan bapak Eko Teguh selaku Marketing Kantor Cabang KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Karaban juga menyatakan bahwa:¹⁵

“Seperti yang kamu ketahui kalau memasarkan produk ke masyarakat itu susah-susah gampang. Untuk itu sebelum kami melakukan promosi atau memasarkan produk tabungan sirela secara langsung kemasyarakat, kami harus melakukan promosi terlebih dahulu di media sosial agar mereka mengerti, paham bahwa di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Karaban ini mempunyai produk tabungan sirela yang banyak diminati oleh nasabah. Nah untuk media sosialnya ini berupa whatsapp, facebook, instagam, dan media sosial online lainnya. Dengan adanya media sosial ini maka produk akan terkenal dari masyarakat ke masyarakat istilahnya turun temurun.”¹⁶

Di dalam produk tabungan sirela KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Karaban juga terdapat instrument islam di dalamnya karena dalam strategi pemasaran terdapat akad yang digunakan pedoman meliputi akad mudharabah. Akad mudharabah ialah bentuk kerja sama antara dua atau lebih pihak dimana pemilik modal kepada pengelola (mudharib) melalui sebuah perjanjian bagi hasil. Adanya instrument islam yang melekat pada produk tabungan sirela menyebabkan perkembangan produk semakin meningkat, dengan begitu pula akan meningkatkan target diKSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Karaban, pihak KSPPS akan menyusun target guna kedepannya supaya lebih optimal. Dalam menjalankan target adapun langkah-langkah yang wajib dijalankan oleh pihak KSPPS supaya pemasaran pada produk tabungan sirela lebih maksimal. Sebagaimana yang di ungkapkan oleh Bapak Suryono selaku Kepala Kantor Cabang KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati Cabang Karaban menyatakan sebagai berikut:

“Jadi begini di dalam strategi pemasaran rencana target untuk kedepannya itu harus ada, agar produk tabungan sirela di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati Cabang Karaban tetap berkembang secara optimal. Karena pada produk tabungan sirela ini terdapat instrument islam di

15 Eko Teguh Santoso, Wawancara Oleh Penulis, 14 Februari, 2023, Pukul 09.00 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.

16 Suryono. Wawancara oleh Penulis, 14 Februari, 2023, pukul 09.00 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.

dalamnya yang sangat melekat dari dulu sehingga dalam melakukan strategi pemasaran nanti akan berjalan sesuai yang diharapkan KSPPS. Nah, instrument islam ini adalah akad mudharabah di mana akad mudharabah merupakan kerja sama antara pemilik modal dan pengelola untuk mendapatkan keuntungan. Pihak KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah melakukan rencana target dengan perluasan pasar tidak hanya wilayah karaban saja, namun juga di beberapa daerah luar karaban. Selain itu juga melakukan promosi di kantor-kantor, sekolahan, pasar, puskesmas, dan tempat yang dianggap rame yang disitu akan mendatangkan calon nasabah."

Pihak KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati Cabang Karaban akan konsisten mempromosikan produk tabungan sirela kepada calon anggota supaya produk tabungan sirela tetap disukai dan unggul dimasyarakat. Sebab semakin berkembangnya negara semakin banyak pula pengelola BMT atau KSPPS di daerah pedesaan sampai daerah perkotaan. Yang di mana KSPPS tersebut terus menawarkan produk tabungan sirela, namun pihak KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Karaban tetap membangun strategi pemasaran supaya bisa bertahan dan memenangkan persaingan. Kondisi tersebut menyebabkan persaingan yang sangat ketat, dimana akan memperoleh hambatan dalam menjalankan strategi pemasaran pada produk tabungan sirela diKSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati Cabang Karaban. Untuk anggota yang mengikuti aktivitas menabung pada produk tabungan sirela di KSPPS, pihak KSPPS akan memberikan gift kepada nasabah yang diberikan setiap satu tahun sekali dapat di ambil diswalayan yaummi dan dapat pula di titipkan kepada karyawan kantor cabang karaban. Sebagaimana yang telah di sampaikan oleh Bapak Teguh selaku Marketing Kantor Cabang Karaban menyatakan sebagai berikut:

"Pihak KSPPS Yaummi Maziyah Assa,'adah Pati Cabang Karaban akan memberikan yang terbaik kepada anggotanya, dan melakukan strategi pemasaran pada produk tabungan sirela agar tetap diminati oleh masyarakat. Karena karakteristiknya bisa diambil sewaktu-waktu, tanpa pembiayaan administrasi, dan pengambilan atau penarikan bisa di antar kerumah atau diambil dikantor. Strategi pemasaran yang dilakukan pihak KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Karaban yakni dengan mendirikan kantor cabang di

karaban dan masih berdiri sampai sekarang satu-satunya kantor cabang karaban, meyakinkan dengan analisis SWOT kepada masyarakat sedangkan kalau di perbankan lain menggunakan LSPK (Lembaga Saksi Perlindungan dan Korban). Yaummi didukung karena adanya mendirikan sekolah, swalayan itu menjadi kekuatan sendiri untuk menjadi lembaga keuangan yang bunafit. Adapun hadiah yang diberikan kepada anggota seperti peralatan sekolah, soufenir gelas cantik, sembako bagi nasabah yang sudah menggunakan produk tabungan sirela lain-lain.”¹⁷

Produk tabungan sirela di KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Pati Cabang Karaban menggunakan prosedur yang telah ditetapkan dengan UU Perkoprasian. Perkoprasian akan menjadi solusi sistem dan waktu panjang guna membangun KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Karaban menjadi lebih sehat, kuat, tangguh dan mandiri. Koperasi yang berskala menengah maupun besar dengan jumlah anggota puluhan bahkan ratusan ribu orang.¹⁸ Pengawasan di KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Karaban harus diperkuat supaya lebih optimal dan terpercaya. Sebagaimana yang sudah dijelaskan oleh Bapak Suryono selaku Kepala Kantor Cabang diKSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Pati Cabang Karaban sebagai berikut:

“Saya jelaskan sedikit tentang perkoprasian, diKSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Pati cabang Karaban sudah menggunakan prosedur yang disesuaikan oleh UU Perkoprasian karena KSPPS sudah berdiri selama 28 tahun dengan A-Kreditasi sangat memuaskan dari pengawasan koperasi. Dan yang pasti KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Karaban sudah menggunakan dan disesuaikan UU Perkoprasian.”

Di dalam strategi pemasaran KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Pati Cabang Karaban perlu memiliki personal branding yang kuat supaya dapat memenangkan persaingan dan bertahan dalam pasar. Memberikan pelayanan yang paling bagus adalah strategi personal branding yang salah satunya di terapkan diKSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah. Adanya branding yang kuat akan meningkatkan asset kantor bertambah dan akan bertahan pada persaingan dari KSPPS yang lain. Sebagaimana yang telah

17 Teguh. Wawancara oleh Penulis, 14 Februari, 2023, pukul 09.00 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.

18 Suryono, Wawancara Oleh Penulis, 14 Februari, 2023, Pukul 09.00 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.

dijelaskan Bapak Suryono selaku Kepala Kantor Cabang di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati Cabang Karaban sebagai berikut:

“Tabungan sirela harus mempunyai personal branding yang kuat karena tabungan sirela yang berkaitan langsung dengan kejujuran karyawan yaummi. Dengan menciptakan sifat amanah dan jujur dalam melayani anggota tabungan sirela dengan mepupukkan rasa nyaman akan lebih mempercayakan nasabah menabung diKSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban.”¹⁹

2. Deskripsi Dampak Strategi Pemasaran Melalui Product Branding dan Personal Branding pada Produk Tabungan Sirela di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati Cabang Karaban

Strategi pemasaran yang di jalankan KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati Cabang Karaban bisa di lakukan melalui cara peningkatan produk branding dan personal branding. Persaingan di era perdagangan bebas mengakibatkan perusahaan berlomba-lomba menciptakan suatu produk yang menjadi konsumsi publik dalam skala besar. Pihak KSPPS Yaummi di tuntut guna memiliki strategi yang baik guna memenuhi target value pada produk tabungan sirela. Dengan demikian, adanya strategi pemasaran akan mengakibatkan dampak terhadap KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban. Hal ini berdasarkan hasil wawancara yang telah peneliti lakukan kepada Ibu Fitri Hidayati selaku karyawan kantor cabang di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati Cabang Karaban, sebagaimana kutipan berikut:²⁰

“Dampak yang diperoleh pada KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati Cabang Karaban yaitu akan meningkatkan bertambahnya asset yang masuk dari uang simpanan, sedangkan dampak bagi anggota nasabah yaitu nasabah akan lebih mempercayakan untuk menabung di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Cabang Karaban dan merasa nyaman jika uangnya disimpan di KSPPS Yaummi ini. Selain itu bagi masyarakat akan lebih mengenal KSPPS Yaummi MAS cabang Karaban. Bagi karyawan sendiri

19 Suryono. Wawancara oleh Penulis, 14 Februari, 2023, pukul 09.00 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.

20 Fitri Hidayati dan Hani Winarsih, Wawancara oleh Penulis, 14 Februari, 2023, Pukul 09.00 WIB, Wawancara Informan,

Transkrip.

dampaknya untuk meningkatkan kesejahteraan bersama dan meningkatkan penghasilan sendiri.”

Dalam strategi pemasaran selain melalui product branding dan personal branding juga melalui branding produk. Branding produk yang dijalankan KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Pati cabang Karaban khususnya pada produk tabungan sirela guna mendeskripsikan ciri khas, kelebihan dari produk tabungan sirela. Supaya merek sebuah produk meresap dari masyarakat sesuai yang diinginkan mempunyai produk maka dibutuhkan usaha melalui tahap yang konsisten guna mematangkan merek ke hati publik melalui berbagai cara. Produk brand yang berhubungan erat dengan marketing di pihak KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Pati cabang Karaban, sebagaimana yang telah diungkapkan Bapak Eko Teguh Riyanto Selaku Kepala Kantor Cabang Karaban sebagai berikut:

“Karena tabungan sirela merupakan simpanan yang sifatnya bebas. Bebas ini artinya bebas dalam pengambilannya, bagi hasilnya kompetitif pelayanan di petugas KSPPS bisa pengambilan keluar (di antar ditempat kerja, sistem cod) atau di antar kerumah. Sirela mempunyai karakteristik bisa di ambil sewaktu-waktu, tanpa pembiayaan administrasi. Branding produk ini melekat pada personal branding. Hubungan marketing sama penyimpanan sirela saling percaya satu sama lain.”²¹

Peneliti juga melakukan wawancara kepada anggota simpanan KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Pati cabang Karaban. Ibu Siti Muntasih merupakan anggota simpanan di KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Pati cabang Karaban, Ibu Siti sudah menggunakan fasilitas tabungan sirela di KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Pati cabang Karaban telah berjalan 3 tahun, simpanan yang di setorkan ataupun di ambil guna tambahan kebutuhan keluarga selain itu guna modal usaha toko springbed dan perabotan rumah tangga. Jenis simpanan yang di ambil ialah akad mudharabah yang dimana dalam penyeteran dan pengambilannya bisa dijalankan setiap saat selama jam kerja dan dapat diambil sewaktu-waktu. Faktor yang menyebabkan Ibu Siti menjadi anggota di KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Pati cabang Karaban dan mengambil simpanan tabungan sirela sebab karyawan KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Pati cabang Karaban sangat ramah dengan nasabah. Adanya kantor cabang

21 Eko Teguh Santoso, Wawancara oleh Penulis, 14 Februari, 2023, pukul 09.00 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.

yang di Karaban mengakibatkan Ibu Siti tidak kejauhan untuk melakukan aktivitas menabung sirela. Ibu Siti menjelaskan hubungan dampak strategi pemasaran melalui product branding dan personal branding pada produk tabungan sirela terhadap keadaan bisnis miliknya, seperti yang dikemukakan, sebagaimana kutipan berikut: “Dengan adanya tabungan sirela memudahkan untuk para pedagang atau pengusaha mengambil setoran untuk modal usaha yang tanpa administrasi dan bisa di ambil sewaktu-waktu.”

Ibu Siti juga menjelaskan terkait personal branding pada marketing di KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Pati cabang Karaban bahwa marketing tersebut telah menunjukkan personal branding, seperti penuturan Ibu Siti yang memaparkan: “marketing di KSPPS sudah menerapkan personal branding dengan sebaik-baiknya. Karena menurut saya personal branding sangat penting bagi seorang marketing untuk meningkatkan loyalitas kerjanya.” Personal branding bagi marketing sangat erat kaitannya, dengan personal branding yang kuat maka strategi pemasaran di KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Pati cabang Karaban akan meningkat.”²²

Strategi pemasaran yang diterapkan KSPPS Yaummi Maziyah Strategi pemasaran ini bisa dilakukan melalui cara peningkatan *produk branding* dan *personal branding* guna meningkatkan strategi pemasaran pada BMT Yaummi Maziyah Assa’adah. Persaingan di era perdagangan bebas membuat perusahaan bersaing menciptakan suatu produk yang menjadi konsumsi publik dalam skala besar. Alhasil produk yang tidak dapat membaca peta perubahan dan pergeseran perlombaan bisnis dengan melakukan penyesuaian strategi bisnis yang tertinggal. Sesuai dengan yang di ungkapkan oleh Ibu Siti Muntasih bahwa:

“KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Pati cabang Karaban telah bagus dalam menerapkan strategi pemasaran dengan anggota, karyawan, ataupun strategi pemasaran guna kemajuan perusahaan kantornya. Seluruh produk yang diciptakan KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah Pati cabang Karaban elastis murah dan bermanfaat bagi masyarakat. Selain itu, menurut saya harus ditingkatkan lagi strategi pemasaran yang perlu diterapkan oleh KSPPS Yaummi Maziyah Assa’adah cabang Karaban supaya menjadi kebanggaan masyarakat sekitar khususnya karaban.”²³

22 Ibu Siti Muntasih. Wawancara oleh Penulis, 14 Februari, 2023, pukul 09.00 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.

23 Ibu Erni Rinawati, Wawancara oleh Penulis, 1 Maret, 2023, pukul 10.00 WIB, Wawancara Informan, Transkrip

Kesimpulan kutipan di atas ialah Product Branding dan Personal Branding pada produk Tabungan Sirela harus dikuatkan dan diimbangi meliputi Strength yakni Penyetoran dan penarikan bisa dijalankan setiap waktu, Weakness yakni tidak memiliki fasilitas ATM (Anjungan Tunai Mandiri), opportunities dari produk Tabungan Sirela ialah supaya lebih aman dan nyaman dana itu terkumpul guna kebutuhan mendatang dan mendesak, serta suatu saat membutuhkan bisa diambil merupakan peluang bagi KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban. Sedangkan untuk personal branding dan produk branding yang di jalankan KSPPS perlu dapat menciptakan kesempatan pada tabungan Sirela melalui cara membranding produk dan melakukan personal branding pada karyawan dan nasabah alhasil aktivitas ini akan mewujudkan KSPPS Yaummi Maziyah Assa'dah Pati Cabang Karaban menjadi berkembang maju dalam waktu mendatang.

C. Analisis Data Penelitian

1. Analisis Strategi Pemasaran Melalui Product Branding dan Personal Branding pada Produk Tabungan Sirela di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban

Simpanan Sukarela (Sirela) ialah produk simpanan yang menggunakan akad Mudharabah dimana pihak BMT sebagai mudharib atau pengelola dana dan pihak anggota sebagai pemilik dana atau shahibul maal, adanya sistem bagi hasil yang akan diberikan oleh BMT setiap bulannya. Strategi pemasaran memiliki peran yang sangat penting guna kesuksesan sebuah bisnis perusahaan umumnya dan pada khususnya dibidang pemasaran.

Sebagai salah satu produk yang diunggulkan dan paling banyak disukai di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban, Sirela memiliki banyak strategi pemasaran yang dipakai dalam menambah kualitas dan kuantitas anggota. Strategi pemasaran menurut KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban ialah sebuah tahap aktivitas yang perlu dijalankan guna memperoleh keuntungan bagi perusahaan dalam pengelolaan sumber daya maka perusahaan dapat menjalin hubungan yang baik antar konsumennya,

alhasil bisa menciptakan loyalitas yang tinggi bagi para konsumennya.²⁴

KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban memiliki dua strategi dalam meningkatkan strategi pemasaran pada Produk Tabungan Sirela meliputi: *Pertama*, melalui product branding yang baik bisa mewujudkan *brand awareness* yang baik pula, *brand awareness* berfungsi penting dalam prefensi individu konsumen. Sebab konsumen akan lebih tertarik guna membeli barang. *Kedua*, melalui Personal Branding yakni spesialisasi, kepribadian dari karyawan, selain itu membentuk ngaji bagi karyawan setiap hari sabtu supaya membentuk branding dari karyawan yaummi. Berikut beberapa strategi pemasaran KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban, hasil wawancara dengan Bapak Suryono selaku kepala cabang KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban, pada hari Selasa, 14 Februari 2023:

A. Product Branding

Product branding yang dijalankan oleh KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban ialah sebuah cara guna meningkatkan strategi pemasaran supaya produk yang dipasarkan tetap disukai oleh masyarakat. Product branding yang dijalankan KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban melalui metode menciptakan strategi yang baru guna product supaya dapat memenuhi kebutuhan nasabah.

Di dalam sebuah product branding tentunya mempunyai sebuah brand, simbol maupun nama yang menjadi keunikan dari suatu produk sebagai media komunikasi pemasaran product. Pihak KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban menciptakan produk tabungan sirela dengan arti tabungan simpanan sukarela lancar yang bermaksud tabungan yang bisa di setorkan setiap hari dan dapat diambil kapanpun sesuai kebutuhan. Lalu pihak KSPPS menciptakan tabungan tersebut dengan sebutan sirela sebab merupakan brand

24 Putri Herlina Wulandari, Emy Khikmawati, dan Taminto Taminto, "Penentuan Strategi Bersaing Menggunakan Analisis SWOT (Studi Kasus Pada PT. Keong Nusantara Abadi Natar Lampung Selatan)," *Jurnal Riset Akuntansi Dan Manajemen Malahayati* 6, no. 1 (2017): 11-17

dari KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah itu sendiri, alhasil product tersebut mudah dikenali nasabah.²⁵

Unsur – unsur yang harus diterapkan dalam strategi pemasaran product branding ialah :

1. Nama merek

Secara umum, istilah nama pada sebuah bisnis telah tidak asing di dengar. Nama merek sangat hirarki bagi sebuah bisnis perusahaan supaya nasabah dapat mengingat dan mudah mengetahuinya. Seperti halnya dengan KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban yang menciptakan produk tabungan Sirela dengan menggunakan nama “Tabungan Sirela” dimana tabungan yang berdasarkan akad mudharabah, akad antara dua pihak sebagai Shahibul Maal (penyedia modal) dan pihak lain sebagai Mudharib (pengelola modal). Adanya kerjasama ini berlaku bagi hasil dengan nisbah yang sudah ditentukan. Dengan memakai nama Tabungan Sirela masyarakat akan mudah mengingat nama produk tabungan yang diciptakan oleh KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Karaban

2. Tagline

Tagline ialah kepanjangan dari nama bisnis disebuah perusahaan. Hal ini bermaksud guna melengkapi identitas dalam mengiklankan suatu merek tertentu.²⁶ KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban menciptakan produk tabungan dengan sebutan “Tabungan Sirela” kepanjangan dari (Simpanan Sukarela Lancar). Dengan alasan, supaya mudah diingat dan dihafal oleh masyarakat khususnya bagi ibu-ibu atau lansia yang pendengarannya sudah tidak sehat.

3. Logo atau lambang branding

Logo ialah gambaran suatu arti yang berbentuk sketsa, teks, ataupun lukisan. Logo ini berperan guna mewakili keunikan dari sebuah perusahaan. KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati Cabang Karaban

25 Hasil Wawancara, Suryono, Wawancara oleh Penulis, 14 Februari, 2023, Pukul 09.00 WIB, Kepala Kantor Cabang Karaban KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah, Wawancara Informan, Transkrip.

26 Bella Sukma, “Pengaruh Tagline Terhadap Brand Awareness Pada Software Invoice Paper.ID”, *Jurnal Pustaka Komunikasi*, 5 no. 1, 2022: 15-24

membuat logo semenarik mungkin, supaya masyarakat hendak mempunyai keinginan untuk bergabung menjadi anggota selain itu membuat produk tabungan dengan sebutan sirela memudahkan nasabah diingat dibenaknya kemudian memungkinkan masyarakat ingin bergabung menjadi calon nasabah.

4. Tampilan visual seperti desain produk

KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban menggunakan desain produk yang simple namun elegan dengan maksud memudahkan nasabah untuk membaca maupun mengingatnya. Misalnya dengan buku tabungan sirela itu dibuat seelegan mungkin sebab kebanyakan dari nasabah sebagian dari ibu-ibu yang berusia lansia yang kemungkinan penglihatan sudah tidak normal.

5. Warna

Di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban menggunakan desain warna untuk buku tabungan sirela ialah cover warna hijau, untuk tabel didalamnya menggunakan kolom warna putih dengan maksud mudah di baca nasabah saat menyetak buku tabungan. Selain itu pada gedung KSPPS dominan warna hijau sebab makna dari warna hijau sendiri ini melambangkan penduduk surga yang disukai malaikat. Bersumber dari al-quran surah al-Kahfi ayat 31 “Mereka itulah (orang-orang yang) bagi mereka surge And, mengalir sungai-sungai dibawahnya, dalam surge tersebut mereka dihiasi dengan perhiasan emas lalu mereka memakai pakaian warna hijau dari bahan sutra halus dan tebal, sedang sambil bersandar dalam pemandangan yang indah. Itulah pahala yang sebaik-baiknya dan menjadi tempat istirahat yang indah”²⁷

6. Website

Website ialah sebuah alat media yang bisa meghubungkan dan menggabungkan semua unsur-unsur branding. Website sangat penting bagi KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban

²⁷ Hasil Wawancara, Suryono, Kepala Kantor Cabang Karaban KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah, 14 Februari, 2023, pukul 09.00 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.

guna memperoleh informasi tentang sejarah, berbagai produk dalam perusahaan.

Adapun strategi pemasaran di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban guna meningkatkan product branding pada tabungan sirela ialah:

1) Iklan

Iklan menjadi salah satu bentuk promosi yang dijalankan oleh KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban. Iklan yang dijalankan yakni melalui media sosial dan internet. Di dalam internet terdapat profil KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban beserta macam-macam produk dan pelayanan yang ditawarkan, termasuk didalamnya produk simpanan tabungan sirela. Hal tersebut dilakukan supaya calon nasabah yang hendak bergabung mengetahui terlebih dahulu profil KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah.

2) Brosur

Promosi selanjutnya yang dilakukan oleh KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban yakni dengan menyebarkan brosur yang dibuat sendiri oleh pihak kantor, di design dengan sebagus dan semenarik mungkin supaya dapat menarik nasabah untuk bergabung di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban. Lalu brosur tersebut dibagikan ke masyarakat dengan gratis tanpa dipungut biaya apapun.²⁸ Di dalam brosur KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban terdapat penawaran dan pemberitahuan informasi mengenai produk yang ada di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban, alhasil masyarakat hendak mengetahui produk-produk simpanan yang terdapat di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati Cabang Karaban terutama produk tabungan sirela.

3) Kegiatan sosial maupun keagamaan

KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban pada tiap satu minggu sekali mengadakan ngaji bersama karyawan pada hari sabtu di masjid

²⁸ Suryono, Eko Teguh Santoso, Fitri Hidayati, Wawancara oleh Penulis, 14 Februari, 2023, Pukul 09.00 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.

Yaummi Maziyah Assa'adah di Pati dengan maksud guna meningkatkan silaturahmi. Dalam aktivitas tersebut dapat digunakan pihak KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban untuk melakukan promosi produk simpanan tabungan sirela. Begitu juga dengan kegiatan sosial meliputi kegiatan zakat, melakukan santunan, melakukan bazar dan kegiatan lainnya yang bisa digunakan untuk promosi produk simpanan tabungan sirela. Kegiatan tersebut dilakukan supaya meningkatkan branding produk yang bisa dilakukan dengan cara promosi.²⁹

4) Spanduk

Spanduk ialah salah satu media dalam promosi yang dipasang didepan kantor dan bisa pula dipasang di pinggir jalan raya dengan maksud guna memberi petunjuk keberadaan KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban. Dengan adanya spanduk memudahkan bagi calon nasabah yang ingin bertransaksi langsung datang kekantor.

5) Door to door

Door to door ialah promosi yang sangat efektif diterapkan diKSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban dalam melakukan strategi pemasaran guna promosi produk simpanan tabungan sirela. Sistem ini dilakukan melalui metode promosi dari mulut ke mulut. Penawaran ini dilakukan pihak KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban supaya nasabah lebih mudah mengingat dan tertarik untuk mengambil produk yang ditawarkan. Selain itu, guna mengakrabkan dalam komunikasi kepada calon anggota.

6) Sistem jemput bola

Strategi yang dilakukan selanjutnya yaitu dengan sistem jemput bola dimana pihak KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban terjun secara langsung ke rumah nasabah, atau ke tempat usaha dari anggota nasabah. Strategi ini dilakukan guna mempromosikan produk tabungan sirela untuk memudahkan calon anggota yang hendak bergabung

²⁹ Suryono, Eko Teguh Santoso, Fitri Hidayati, Wawancara oleh Penulis, 14 Februari, 2023, Pukul 09.00 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.

di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban.³⁰

7) Promosi penjualan

Strategi promosi penjualan ialah salah satu metode yang dilakukan oleh pihak KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban melalui metode membagikan gift dan doorprize kepada anggota yang bergabung. Melalui metode memberikan sebuah gift kepada anggota yang bergabung diharapkan dapat mempengaruhi masyarakat disekitarnya untuk bergabung di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban melalui produk tabungan sirela.

B. Personal Branding

Bagian pembentukan personal branding pada produk tabungan sirela di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban yakni dengan melakukan ngaji wajib bagi karyawan, yang dilakukan setiap hari sabtu seminggu sekali bertempat di masjid yaummi maziyah assa'adah pati, kegiatan ngaji dilakukan sebab merupakan keunikan dari pihak KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban. Kalau tidak mengaji berarti tidak KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah. Jadi, kesimpulannya yang menjadi brandingnya seperti itu, kalau tidak ikut ngaji akan di SP bagi karyawan. Pada produk tabungan sirela personal brandingnya harus kuat karena tabungan sirela berkaitan dengan kejujuran dari petugasnya, kalau petugasnya amanah, jujur, bertanggung jawab dalam melayani anggota nasabah. Maka personal brandingnya dipupuk dengan cara ngaji.³¹

Di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban merupakan kantor cabang yang sangat ramai masyarakat dan calon nasabah banyak bergabung untuk menabung. Dengan memberikan hadiah atau doorprize kepada nasabah yang sudah bergabung, hal itu mengakibatkan produk tabungan sirela tetap banyak diminati oleh masyarakat dan tetap unggul di masyarakat

30 Suryono, Eko Teguh Santoso, Fitri Hidayati, Wawancara oleh Penulis, 14 Februari, 2023, Pukul 09.00 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.

31 Suryono, Eko Teguh Santoso, Fitri Hidayati, Wawancara oleh Penulis, 14 Februari, 2023, Pukul 09.00 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.

meskipun banyak perusahaan lain yang menawarkan produk tabungan sirela. Hadiah yang diberikan biasanya berupa gift, piring cantik, alat tulis, perabotan dan lain sebagainya.

Tabungan sirela mempunyai keunikan tersendiri guna mengembangkan personal brandingnya yakni keunikan itu adalah jempot bola dimana pihak KSPPS melakukan penarikan maupun pengambilan dilakukan dipasar atau dengan datang datang kerumah anggota nasabah, atau bisa dilakukan dengan sistem cod dan bisa juga diantar ketempat kerja. Setoran sirela bisa dilakukan kapan saja dan dimana saja, artinya tabungan sirela lebih fleksibel.

Adapun kelebihan dari produk tabungan sirela adalah sebagai berikut :³²

- a. Produk tabungan sirela banyak peminatnya
- b. Setoran minimal 10.000,.
- c. Setoran bisa di ambil sewaktu-waktu
- d. Produk yang paling murah dari produk yang lainnya
- e. Saldo akhir di buku tabungan minimal 10.000,.

sedangkan proses pembentukan personal branding menurut *Montoya* terdiri dari delapan konsep, meliputi: spesialisasi, kepemimpinan, kepribadian, perbedaan, terlihat, kesatuan, keteguhan, dan nama baik.³³ Dan konsep ini digunakan sebagai pondasi yang kuat dalam personal branding di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban.

1. Spesialisasi (*The Law of Specialization*)

Ciri khas sebuah personal brand yang hebat ialah ketepatan pada sebuah kekuatan, skill, atau pencapaian tertentu. KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban memiliki spesialisasi dalam bidang jasa keuangan syariah dan mempunyai pencapaian tertentu dalam menciptakan produk tabungan dengan harga yang relatif murah dan banyak diminati masyarakat. Dengan adanya pencapaian tersebut hendak meningkatkan asset

³² Fitri Hidayatun , Wawancara oleh Penulis, 14 Februari, 2023, pukul 09.00 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.

³³ Cindy Yunitasari dan Edwin Japariato, "Analisa Faktor-faktor Pembentuk Personal Branding dari C.Y.N", *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra*, Vol 1, No. 1, 2013

kantor dengan bertambahnya uang simpanan yang masuk.

2. Kepemimpinan (*The Law of Leadership*)

Personal branding perlu dilengkapi dengan individu pemimpin yang bisa memutuskan sesuatu masalah dalam menghadapi rintangan apabila ada hambatan dalam proses melakukan aktivitas strategi pemasaran pada produk tabungan sirela. Dan merupakan seseorang pemimpin yang dapat memberikan arahan yang jelas.³⁴ Pemimpin kepala kantor cabang Karaban adalah sosok pemimpin yang tegas dan disiplin yang bertugas untuk menentukan visi dan misi kantor KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban untuk berkembang kearah yang lebih baik dan terarah. Selain itu, kepala kantor cabang Karaban juga bertugas guna mengatur jalannya perusahaan dan menyusun strategi-strategi untuk memasarkan produk yang diciptakan oleh KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban. Seringkali mencari solusi apabila salah satu divisi dalam perusahaan menemukan kendala.

3. Kepribadian (*The Law of Personality*)

Seorang pemimpin yang apa adanya dan hadir ketidaksempurnaan ialah dasar dari personal branding yang hebat dijalankan KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban. Pemimpin dan pihak KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban perlu mempunyai kepribadian yang baik namun tidak harus sempurna.

KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban sudah berdiri sekitar 4 tahun lamanya. Memiliki kepribadian yang bagus, karyawan ramah, dan selalu melayani anggota nasabah dengan bertanggung jawab penuh. Pihak KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban melakukan maintenance secara berkala, menerapkan 5S (Senyum, Sapa, Salam, Sopan, Santun). Serta memberikan kenyamanan kepada nasabah yang

³⁴ Amanda Vivi Imawati, Ayu Wahyuni Solihah, Muhammad Shihab, "Analisis Personal Branding Fashion Blogger Diana Rikasari," *JISIP: Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik* 5, no. 3 (2016), hal: 1-10.

bertransaksi artinya memberi kemudahan misalnya yaumi mobile.

4. Perbedaan (*The Law of Distinctiveness*)

Personal branding yang efektif haruslah ditampilkan berbeda dengan perusahaan yang lainnya. Dengan perbedaan yang khas memudahkan masyarakat lebih mengenalnya. Setiap orang mempunyai keunikan tidak sama dengan yang lainnya, apalagi perusahaan keuangan pasti beda pimpinan beda pula keunikan yang ditempuh.

KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban merupakan gurunya guru dari BMT Indonesia. Produk-produk KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah banyak ditiru oleh lembaga lainnya, seperti arisan spektakuler, tabungan sirela itu merupakan produk milik KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban, namun seiring berjalannya waktu produk produk tersebut ditiru oleh BMT yang lain. Jadi KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban yang menciptakan produk inovatif namun ketika sudah booming lalu perusahaan lain menirunya. KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang karaban menyajikan produk dengan harga yang murah dan dengan cara strategi yang berbeda dengan yang lain.³⁵

5. Terlihat (*The Law of Visibility*)

Personal branding harus dilihat secara terus-menerus sampai personal branding tersebut dikenal oleh masyarakat. Supaya visible perusahaan, maka pihak KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban harus mempromosikan produknya dan menggunakan setiap kesempatan dalam peluang hingga akhirnya terlihat.

Dengan mempunyai banyak anggota nasabah dan adanya kenyamanan dari pihak KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Karaban yang di berikan kepada nasabah, dengan demikian KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban dikenal sebagai salah satu KSPPS yang memiliki visi dan misi

³⁵ Suryono, Eko Teguh Santoso, Fitri Hidayati, Wawancara oleh Penulis, 14 Februari, 2023, Pukul 09.00 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.

yang terarah dan strategi pemasaran yang baik alhasil dapat merekrut masyarakat guna bergabung menjadi calon anggota.

6. Kesatuan (*The Law of Unity*)

Kehidupan pribadi yang ada dibalik personal branding harus selaras dengan etika dan sikap yang ditentukan pertama kali pada saat membangun personal branding tersebut. Selayaknya citra dan merek perusahaan maka akan dilihat juga cerminan kehidupan pribadinya.³⁶

Latar belakang dari KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban merupakan lembaga pemberi pinjaman dan peminjam bagi bisnis kecil dengan berpegang pada prinsip dasar tata ekonomi dalam agama islam yaitu saling rela, percaya serta tanggung jawab terutama sistem bagi hasilnya. BMT terus berkembang dan BMT terus berproses dan berupaya mencari trobosan baru atau hal-hal yang baru untuk memajukan perekonomian masyarakat, karena masalah muamalat memang berkembang dari waktu ke waktu.

7. Keteguhan (*The Law of Persistence*)

Personal branding tidak tumbuh secara instan. Namun dibaliknya ada proses yang memakan waktu dan keteguhan untuk menyaksikan perkembangannya. Selama proses berjalan, penting guna selalu memperhatikan perkembangan zaman yang sedang berlaku.³⁷

Seperti yang sudah dijelaskan diatas bahwa KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban menciptakan personal branding dengan cara melakukan ngaji wajib bagi karyawan, karena merupakan keunikan dari pihak KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban. Kalau tidak mengaji berarti bukan berarti tidak KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban, jadi merupakan brandingnya seperti itu. Namun sebab

³⁶ Amanda Vivi Imawati, Ayu Wahyuni Solihah, Muhammad Shihab, "Analisis Personal Branding Fashion Blogger Diana Rikasari", *Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik*, vol 5, no 3, 2016

³⁷ Dyah Arini Widyastuti, dkk, "Analisis Personal Branding di Media Sosial (Studi kasus Personal Branding Sha'an di Anthes di Instagram)", hal: 1-15

merasa banyak yang lebih tertarik ingin bergabung di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban, maka pihak KSPPS Yaummi mencoba untuk menciptakan personal branding pada salah satu marketing dengan cara sering berkomunikasi dan berdialog pada nasabah, harus bersikap ramah karena memang disuatu lembaga karyawan harus bersikap ramah agar nasabah tetap menjadi anggota di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban dengan nyaman dan dipercaya oleh nasabah.

8. Nama Baik (*The Law of Goodwill*)

Dengan memiliki persepsi yang positif, sebuah brand akan bertahan lama dan akan menghasilkan yang terbaik. Perusahaan tersebut harus diasosiasikan dengan sebuah nilai atau gagasan yang diakui positif secara umum dan bermanfaat.

Berdasarkan gambaran diatas dapat dilihat bahwa KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban membawa pengaruh positif bagi anggota nasabah. Dengan adanya berdirinya KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah cabang Karaban memudahkan untuk masyarakat meminjam dan menabung di kantor tersebut. Jadi untuk masyarakat yang memiliki usaha kecil maupun usaha besar tidak bingung dengan adanya keterbatasan modal karena sewaktu-waktu nasabah yang ingin membuka usaha bisa meminjam atau menabung di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban melalui produk tabungan sirela.

2. Analisis Dampak Strategi Pemasaran Melalui Product Branding dan Personal Branding Pada Produk Tabungan Sirela di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban

Strategi yang dilakukan oleh KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati melalui cara peningkatan product branding dan personal branding guna meningkatkan strategi pemasaran pada KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban. Guna merumuskan dan menciptakan trik pemasaran yang benar dalam meningkatkan branding sirela. Trik pemasaran hendaknya dapat menciptakan gambaran yang jelas dan mudah dimengerti mengenai strategi pemasaran yang dijalankan oleh perusahaan. Strategi pemasaran yang

dilakukan pada KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban menciptakan dampak yang sangat mempengaruhi perkembangan di KSPPS Yaummi.³⁸

Dengan adanya strategi pemasaran yang dilakukan nantinya akan memiliki dampak sendiri bagi KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban, nasabah dan karyawan KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban. Diantaranya ada dampak bagi perusahaan, dampak bagi nasabah, dan bagi karyawan KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban sendiri.

Adapun dampak bagi KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban sebagai berikut:

a. Dari pihak KSPPS

Dampak strategi pemasaran bagi pihak di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban yaitu untuk meningkatkan asset pada kantor cabang karaban dengan bertambahnya uang simpanan yang masuk maka akan meningkatkan value penjualan produk tabungan sirela di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban. Dengan demikian, loyalitas kerja di KSPPS Yaummi MAZ ikut meningkat.³⁹

b. Dari pihak Karyawan

- 1) Untuk meningkatkan penghasilan sendiri, yang berarti dengan berkembangnya strategi pemasaran nantinya akan meningkatkan kas dan asset sehingga hal tersebut akan berdampak juga bagi karyawan yakni bertambahnya bonus bagi karyawan.
- 2) Meningkatkan kesejahteraan, yang berarti membalas jasa berupa material dan non material yang diberikan berdasarkan kebijaksanaan, tujuannya untuk mempertahankan dan memperbaiki kondisi fisik dan mental karyawan agar produktivitas kerjanya meningkat.⁴⁰ Dengan begitu, strategi pemasaran yang dilakukan juga akan berproses dengan baik.

38 Emi Yunaida "Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Pendapatan Produk Surat Dan Paket Kantor Pos Langsa," *Jurnal Manajemen Dan Keuangan* 6, no. 1 (2017).

39 Bapak Suryono. Wawancara oleh Penulis, 14 Februari, 2023, pukul 09.00 WIB, Wawancara Informan, Transkrip.

40 Gede Bhayu Dananjaya, "Pengaruh Kesejahteraan Pegawai dan Lingkungan Kerja Terhadap Pelayanan Data Kependudukan Dinas Kependudukan Dan Catatan Sipil Kota Bandung Provinsi Jawa Barat", *Jurnal Dukkacil* 6. NO 2 (2018), hal: 133-

- c. Dari pihak Anggota nasabah
Nasabah lebih mempercayakan menabung dan menyimpan uang di KSPPS Yaummi Maziyah Assa'adah Pati cabang Karaban. Dengan adanya strategi pemasaran pada produk tabungan sirela yang harga murah dan tanpa biaya administrasi apapun.

