

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Profil KSPPS Kowanu Nugraha Kudus

1. Nama Koperasi : KSPPS KOWANU NUGRAHA
2. Badan Hukum : Koperasi
3. Nomor Badan Hukum : 106/BH/2H/EI/IX/2004
4. Alamat : Jl. Raya Besito Ds. Peganjaran Bae Kudus
5. Telepon/Fax : (0291) 4250475
6. Dewan Syari'ah : KH. Ulil Albab Arwani
7. Ketua Pengurus : Gunari Abdul Latief
8. Manager Umum : Wahyudi, SE.
9. Jumlah Tenaga Kerja : 18 Orang¹

2. Sejarah Berdirinya KSPPS Kowanu Nugraha Kudus

Sejarah berdirinya Kowanu Nugraha tak dapat dipisahkan dari peran serta Pengurus Cabang Nahdlatul Ulama Kabupaten Kudus. Semangat untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi warga NU telah melahirkan program pemberdayaan ekonomi umat yang bertumpu pada usaha mikro, kecil dan menengah serta koperasi.

Untuk mewujudkan program kerja tersebut, pada tanggal 18 Agustus 2004, pengurus Cabang Nahdlatul Ulama Kabupaten Kudus melalui Lembaga Perekonomian Nahdlatul Ulama (LPNU) memutuskan membentuk suatu Lembaga Perekonomian yang berbadan hukum Koperasi Serba Usaha (KSU). Upaya pembentukan Koperasi Serba Usaha (KSU) ini secara serius dirintis oleh Pengurus Cabang Nahdlatul Ulama Kabupaten Kudus dengan membentuk tim kecil yang terdiri dari pengurus Cabang Nahdlatul Ulama, Lembaga Perekonomian Nahdlatul Ulama, dan

¹ Hasil Dokumentasi tentang Profil KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, dikutip pada tanggal 17 Desember 2016, pukul 09.30-11-30 WIB.

para professional. Hingga lahirah Koperasi Serba Usaha (KSU) dibawah naungan Pengurus Cabang Nahdlatul Ulama Kabupaten Kudus yang diberi nama Koperasi Warga Nahdlatul Ulama (Kowanu Nugraha), Badan Hukum 106/BH/2H/EI/IX/2004.

Pada awal berdirinya, Kowanu Nugraha berkedudukan di Jl. Pramuka No. 20 Kudus. Kini, seiring dengan berjalannya waktu dan semakin berkembangnya usaha yang dijalankan serta dalam rangka meningkatkan pelayanan kepada anggota Kowanu Nugraha telah membangun kantor baru yang berkedudukan di Jl. Raya Besito Pegunungan Bae Kudus, yang berstatus sebagai kantor milik sendiri. Dengan demikian Kowanu Nugraha telah memiliki 2 (dua) unit kantor.

Sektor usaha yang dijalankan meliputi usaha di bidang Unit Simpan Pinjam Syari'ah, Unit Perdagangan Umum, dan Unit Pelayanan Lainnya. Salah satu unit usaha yang menjadi andalannya adalah Unit Simpan Pinjam Syari'ah (USPS) dengan Poly SOP semi perbankan syari'ah, Insya allah akan memiliki banyak keunggulan. Selain dikelola secara professional, simpan pinjam ini juga dikelola berdasarkan kaidah syari'ah.²

3. Visi, Misi, Motto dan Tujuan KSPPS Kowanu Nugraha Kudus

a. Visi

Meningkatkan Kowanu Nugraha sebagai lembaga mikro ekonomi yang aman, terpercaya, dan bermanfaat untuk kesejahteraan anggota.

b. Misi

- 1) Menjaga setiap dana anggota terpelihara secara aman, dikelola secara professional dan amanah berdasarkan prinsip-prinsip syariah.
- 2) Mewujudkan kemitraan yang saling menguntungkan (*ta'awun*) antar anggota dalam mengembangkan usaha produktif.

² Hasil Dokumentasi tentang Sejarah berdiri KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, dikutip pada tanggal 17 Desember 2016, pukul 09.30-11-30 WIB.

- 3) Mewujudkan kerjasama dengan berbagai pihak untuk sebesar-besarnya kemanfaatan anggota.
- 4) Mempraktikkan dalam kehidupan nyata keperpaduan ibadah ubudiah dan muamalah.

c. Motto

“Rela Berbagi Ikhlas Melayani”

Motto ini menegaskan bahwa dalam menjalankan usahanya KSPPS Kowanu Nugraha berpedoman pada prinsip dasar ekonomi syari'ah dengan sistem bagi hasil atas dasar suka sama suka serta mengedepankan pelayanan prima disertai ketulusan dan keikhlasan.

d. Tujuan

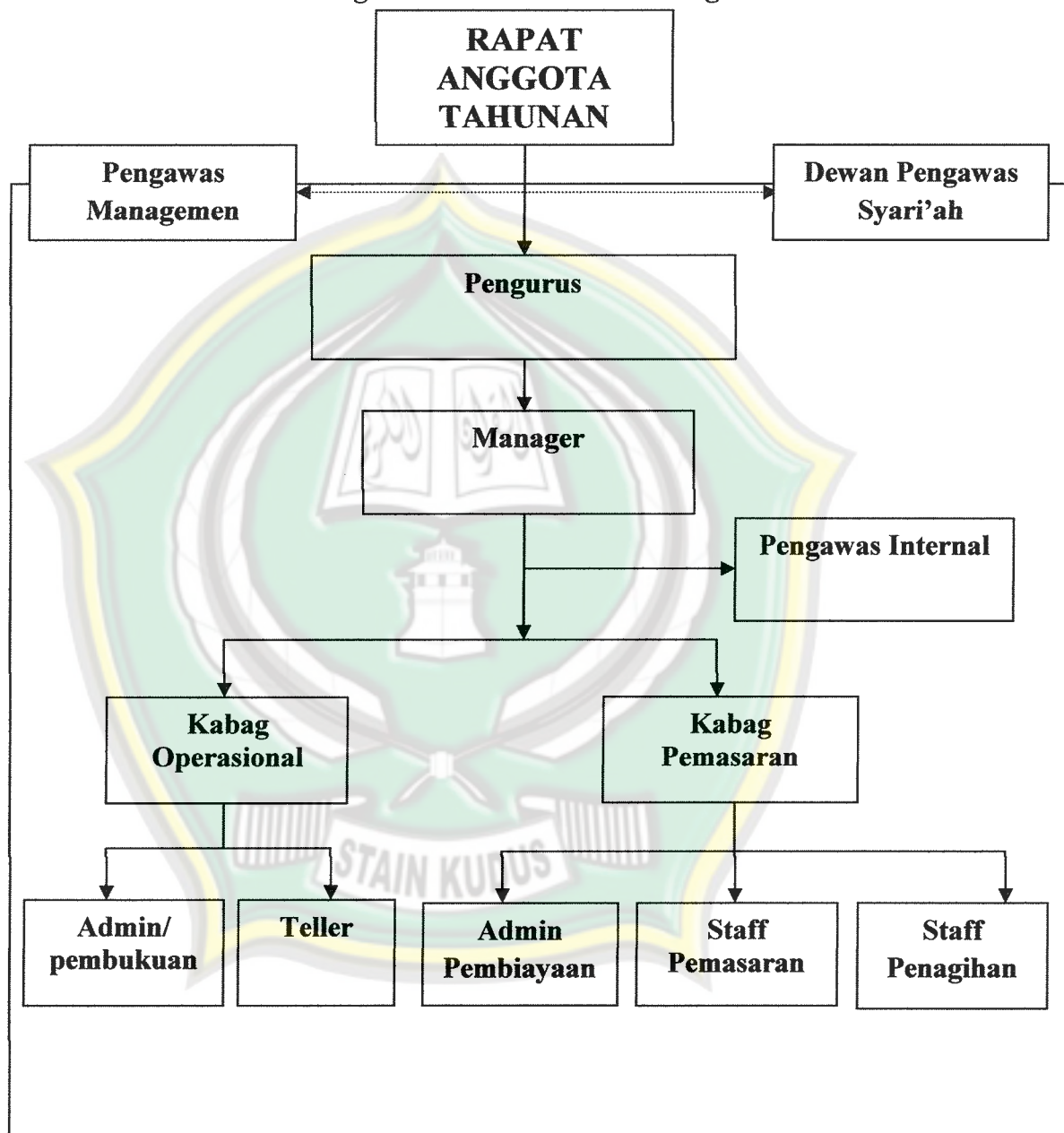
- 1) Mendorong terciptanya kehidupan ekonomi syari'ah dalam kegiatan usaha para anggota khususnya dan ekonomi Indonesia pada umumnya.
- 2) Meningkatkan semangat dan peran serta anggota dalam kegiatan usaha Jasa Keuangan Syari'ah.
- 3) Berperan aktif dalam meningkatkan jaringan komunikasi untuk informasi pemasaran produk dari anggota.
- 4) Berperan aktif untuk meningkatkan daya saing dan keterampilan berusaha bagi para anggota melalui program pendampingan.
- 5) Sebagai wadah penampungan dana pendistribusian zakat, infaq, dan shodaqoh untuk membantu kehidupan sosial ekonomi serta mempersempit kesenjangan sosial ekonomi anggota.³

³ KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, *Standar Operasional Prosedur (SOP)*, Kudus, 2014, hlm. 8-9.

4. Struktur Organisasi KSPPS Kowanu Nugraha Kudus

Gambaran Struktur Organisasi sebagai berikut⁴ :

Gambar 4.1
Struktur Organisasi KSPPS Kowanu Nugraha



⁴ Hasil Dokumentasi tentang Struktur Organisasi KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, dikutip pada tanggal 17 Desember 2016, pukul 09.30-11.30 WIB.

5. Produk - Produk KSPPS Kowanu Nugraha Kudus

Produk jasa yang ada di KSPPS Kowanu Nugraha meliputi produk simpanan, pembiayaan dan perdagangan.⁵

a. Produk Simpanan (*Funding*)

1) Simpanan Umat

Merupakan produk simpanan KSPPS Kowanu Nugraha yang bersifat sukarela. Tabungan syari'ah dengan prinsip *Mudharabah Muthlaqah* menyimpan dana dalam kemurnian dengan keuntungan bagi hasil yang adil, didukung oleh pelayanan yang ramah dan fleksibel.

- a) Mendapatkan bagi hasil setiap bulannya.
- b) Setoran awal minimal Rp. 10.000,- setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000,-
- c) penyetoran dan pengambilan dapat dilakukan sewaktu-waktu saat kas buka (pukul 08.00-16.00 WIB) di kantor KSPPS Kowanu Nugraha.

2) Tabungan Hari Raya Syari'ah

Merupakan produk tabungan syari'ah KSPPS Kowanu Nugraha yang pemanfaatannya adalah untuk persiapan menjelang hari raya Idul Fitri dan hanya bisa diambil menjelang Hari Raya.

- a) Setoran awal minimal Rp. 25.000,- setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,-
- b) Tidak memberlakukan beban apapun yang menyebabkan berkurangnya saldo anda dan dapat dilakukan sewaktu-waktu.
- c) Mendapatkan bagi hasil cukup bersaing (ditampung dalam rekening akumulasi) dan dikreditkan ke rekening penabung secara otomatis pada akhir bulan.

⁵ Hasil Dokumentasi tentang Produk-Produk KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, dikutip pada tanggal 17 Desember 2016, pukul 09.30-11.30 WIB.

3) Tabungan Qurban/Aqiqah

Merupakan tabungan yang tidak akan diambil kecuali menjelang hari raya qurban atau sampai pada masa aqiqah datang.

- a) Setoran awal minimal Rp. 25.000,- Menggunakan akad *wadi'ah yadlamanah*.
- b) Penyetoran dilakukan sewaktu-waktu.
- c) Tidak memberlakukan beban apapun yang menyebabkan berkurangnya saldo anda dan dapat dilakukan sewaktu-waktu.
- d) Mendapatkan bagi hasil cukup bersaing (ditampung dalam rekening akumulasi) dan dikreditkan ke rekening penabung secara otomatis pada akhir bulan.

4) Deposito Syari'ah

Dalam prinsip Mudharabah Muthlaqah, deposito syari'ah mengelola dana sebagai investasi berjangka yang akan terus tumbuh dalam kemurnian.

- a) Dapat diperpanjang secara otomatis, bila diinginkan.
- b) Memperoleh bagi hasil yang sangat menarik setiap bulan.
- c) Deposito Mudharabah yang diblokir tidak dapat dicairkan, namun tetap mendapatkan keuntungan bagi hasil.
- d) Investasi disalurkan untuk pembiayaan usaha produktif yang halal.
- e) Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan.
- f) Aman karena tidak dapat dicairkan orang lain tanpa surat kuasa.

5) Tabungan Haji Syari'ah

Dengan pengelolaan dana tabungan haji yang aman dan bersih sesuai dengan syari'ah, insya Allah tabungan haji syari'ah dapat membantu mewujudkan niat haji lebih terencana, lebih mantap dan menentramkan.

- a) Mendapatkan bagi hasil yang kompetitif dengan jenis tabungan syari'ah.

- b) Dibantu penyetoran ke Bank penerima setoran haji yang diinginkan.
 - c) Dibantu proses pengurusan administrasi ke Kantor Agama dan pendaftaran kelompok bimbingan Ibadah haji yang diinginkan.
- 6) Tabungan Ziarah/Wisata
- Merupakan tabungan yang diniatkan untuk ziarah/wisata dan tidak diambil kecuali pada masa yang ditentukan.
- a) Setoran awal minimal Rp. 25.000,- setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,-
 - b) Tidak memberlakukan beban apapun yang menyebabkan berkurangnya saldo anda dan dapat dilakukan sewaktu-waktu.
 - c) Mendapatkan bagi hasil cukup bersaing (ditampung dalam rekening akumulasi) dan dikreditkan ke rekening penabung secara otomatis pada akhir bulan.
 - d) Membantu dalam menghubungkan ke perusahaan Travel yang diinginkan.
- 7) Tabungan Pendidikan Syari'ah
- Simpanan ini merupakan tabungan yang membantu dalam merencanakan pendidikan anak dengan prinsip *Mudharabah Mutlaqoh* dan hanya dapat diambil padasaat tahun ajaran baru.
- a) Setoran awal minimal Rp. 25.000,- setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,-
 - b) Tidak memberlakukan beban apapun yang menyebabkan berkurangnya saldo anda dan dapat dilakukan sewaktu-waktu.
 - c) Mendapatkan bagi hasil cukup bersaing (ditampung dalam rekening akumulasi) dan dikreditkan ke rekening penabung secara otomatis pada akhir bulan.
- 8) Tabungan Sumber Amanah
- Sumber Amanah adalah simpanan yang berkelompok sebanyak 100 anggota, dan tidak dapat diambil kecuali pada masa yang ditentukan yaitu 21 bulan. Anggota membayar Rp. 200.000 per

bulan dan berkesempatan mendapatkan Grand Prize 1 Unit Sepeda Motor.

- a) Simpanan tanpa dikenakan potongan
- b) Anggota pasti mendapatkan hadiah, dan hadiah diundi setiap 7 bulan sekali

b. Produk Pembiayaan (*Lending*)

1) Pembiayaan Al-Mudharabah

Merupakan sistem kerja sama dimana satu pihak menyediakan modal (*Shohibul Maal*) dan pihak lainnya (*Mudharib*) yang memiliki keahlian mengelola modal dari *Shohibul Maal*.

2) Pembiayaan Al-Murabahah

Adalah pembiayaan dengan sistem jual beli dimana harga jual didasarkan atas harga asal ditambah margin yang disepakati. Pihak BMT selaku penjual dan mitra sebagai pembeli. Keuntungan adalah selisih harga jual dengan harga asal yang disepakati bersama. Adapun pembayaran dilakukan dengan angsuran, tangguh waktu atau jatuh tempo.

3) Pembiayaan Al-Ijarah

merupakan sistem sewa guna barang untuk jangka waktu tertentu dengan imbalan yang besarnya telah disepakati.

c. Produk Perdagangan

- 1) Seragam NU
- 2) Seragam Banom NU
- 3) Sarung NU
- 4) Rebana
- 5) Drum Band
- 6) Jilbab Muslimat NU

d. Kelompok Binaan

- 1) Usaha makanan ringan
- 2) Usaha tas dan Souvenir
- 3) Usaha Kue
- 4) Usaha Konveksi

B. Data Penelitian

1. Data tentang Prosedur Pelaksanaan Tabungan Sumber Amanah Di KSPPS Kowanu Nugraha Kudus

a. Akad dan Mekanisme Tabungan Sumber Amanah

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Gunari A. Latief, menyatakan bahwa:

“Akad yang digunakan Tabungan Sumber Amanah adalah *Wadi'ah*.⁶ Tabungan *wadi'ah* merupakan tabungan yang dijalankan berdasarkan akad *wadi'ah*, yakni titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat sesuai dengan kehendak pemiliknya. Berkaitan dengan produk tabungan *wadi'ah*, Bank Syari'ah menggunakan akad *wadi'ah yad adh-dhamanah*.”

Mengingat *wadi'ah yad dhamanah* ini mempunyai implikasi hukum yang sama dengan *qardh*, maka nasabah penitip dan bank tidak boleh saling menjanjikan untuk membagi hasilkan keuntungan harta tersebut. Namun demikian, bank diperkenankan memberikan bonus kepada pemilik harta titipan selama tidak disyaratkan di muka. Dengan kata lain, pemberian bonus merupakan kebijakan Bank syari'ah semata yang bersifat sukarela.

Menurut Bapak Gunari A Latief, mekanisme Tabungan atas dasar akad *wadi'ah* yaitu:

- 1) “Bank bertindak sebagai penerima dana titipan dan nasabah bertindak sebagai penitip dana.
- 2) Bank tidak diperkenankan menjanjikan pemberian imbalan atau bonus kepada nasabah.
- 3) Bank dapat membebankan kepada nasabah biaya administrasi berupa biaya-biaya yang terkait langsung dengan biaya pengelolaan rekening antara lain biaya materai, cetak laporan transaksi dan saldo rekening, pembukuan, dan penutupan rekening.
- 4) Bank menjamin pengembalian dana titipan nasabah.
- 5) Dana titipan dapat diambil setiap saat oleh nasabah.”⁷

⁶ Hasil Wawancara dengan Ketua Pengurus KSPPS Kowanu Nugraha Bapak Gunari A Latief tanggal 7 Januari 2017 pukul 09.45 WIB.

⁷ Hasil Wawancara dengan Ketua Pengurus KSPPS Kowanu Nugraha Bapak Gunari A Latief tanggal 7 Januari 2017 pukul 09.45 WIB.

b. Prosedur Keanggotaan & Ketentuan Tabungan Sumber Amanah

Adapun Prosedur Keanggotaan Tabungan Sumber Amanah yaitu:

- 1) Fotocopy KTP.
- 2) Membayar Pembukuan rekening & administrasi sebesar Rp. 15.000.

Sedangkan Ketentuan Tabungan Sumber Amanah yaitu:

- 1) Periode pelaksanaan program selama 21 bulan.
- 2) Penyetoran simpanan tiap tanggal 1 s/d 15 perbulan.
- 3) Pengertian telat dalam program ini adalah:
 - a) Telat tanggal yaitu penyetoran diatas tanggal 15 perbulan.
 - b) Telat bulan yaitu penyetoran tidak dilakukan bulan bersangkutan melainkan bulan berikutnya.
- 4) Setiap bulan menyetor dana Rp. 100.000 atau Rp. 200.000.
- 5) Simpanan dapat diambil kembali oleh peserta, sebagian atau keseluruhan setelah periode pelaksanaan program Sumber Amanah yang bersangkutan berakhir.
- 6) Pengambilan saldo simpanan program ini setelah tanggal 15 pada bulan ke-22.
- 7) Jumlah saldo yang diikutkan undian adalah jumlah sesuai dengan ketentuan setiap periode tahap pengundiannya.
- 8) Setiap peserta berhak mendapatkan hadiah yang diundi melalui 3 tahap pengundian selama program berjalan.
- 9) Jika peserta telat dalam pembayaran setoran simpanan maka:
 - a) Telat bulan sampai 3 kali setiap periode tahap pengundian pertama, kedua, atau ketiga maka tidak berkesempatan mengikuti undian tahap yang bersangkutan.
 - b) Telat tanggal lebih dari 3 kali dalam satu periode tahap pengundian maka pengembalian saldo simpanan mundur 1 bulan berikutnya terhitung dari berakhirnya program selesai, sehingga selama program berjalan peserta telat setor disetiap

periode tahap pengundian maka saldo simpanan diberikan 3 bulan berikutnya setelah akhir program yaitu bulan ke – 25.

c) Telat minimal 3 bulan berturut-turut sampai akhir program selesai maka saldo simpanan diberikan 3 bulan berikutnya setelah akhir program ke – 25.

10) Yang berhak mengambil hadiah dan saldo simpanan adalah nama peserta yang tertera di daftar nasabah Sumber Amanah sesuai dengan identitas diri atau diwakilkan dengan membawa surat kuasa.

11) Dalam hal transaksi pengambilan saldo simpanan dan atau pengambilan hadiah maka menyertakan kartu Sumber Amanah yang diterbitkan oleh Kowanu Nugraha dengan dibubuhi tanda tangan lembaga.

12) Pengambilan hadiah disertai dengan penandatanganan serah terima hadiah dengan menunjukkan identitas asli yang masih berlaku.

13) Batas complain hadiah adalah maksimal 3 hari sejak diterimanya hadiah.

14) Jika peserta tidak membayar/mengundurkan diri setelah mendapatkan hadiah, maka peserta tetap menikmati hadiah yang diperoleh dan tidak akan ditarik oleh Kowanu Nugraha, namun peserta tidak boleh mengambil jumlah saldo simpanan pada periode akhir program sebagaimana ketentuan diatas dan saldo simpanan bisa diambil setelah dipotong 50% untuk hadiah yang diundi tahap I, dan 25% untuk hadiah yang diundi tahap II.

15) Setiap peserta yang sudah terdaftar tidak boleh mengundurkan diri dari keanggotaan sampai jatuh tempo yaitu pada bulan ke-22.

16) Bagi peserta yang meninggal dunia atau berhalangan tetap, keanggotaannya dapat digantikan oleh ahli waris yang ditunjuk.

17) Jika dikemudian hari peraturan ini perlu ditinjau kembali, maka keputusan sepenuhnya ada di pihak Kowanu Nugraha dengan member tahukan kepada peserta.

18) Hal-hal yang belum tercantum dalam ketentuan ini akan diatur kemudian apabila dianggap perlu.

19) Segala sesuatu yang belum diatur dalam peraturan ini akan diatur dalam surat-surat dan atau kertas-kertas lain yang merupakan bagian melekat dan dilampirkan pada peraturan berikutnya serta tidak terpisahkan dari peraturan ini.⁸

c. Keuntungan dan manfaat Tabungan Sumber Amanah

Adapun keuntungan dan manfaat Tabungan Sumber Amanah yaitu:

- 1) Simpanan tanpa dikenakan potongan
- 2) Anggota pasti mendapatkan hadiah, dan hadiah diundi setiap 7 bulan sekali
- 3) Anggota berkesempatan mendapat Hadiah Utama berupa Grand Prize 1 Unit Sepeda Motor.⁹

d. Anggota Tabungan Sumber Amanah

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Pujiyono¹⁰ selaku manajer Pusat KSPPS Kowanu Nugraha menyatakan bahwa

“Tercatat sudah ada 200 peserta yang telah terdaftar mengikuti program ini. Adapun pembagian kelompoknya dibagi dalam 2 kelompok yaitu”:

Tabel 4.1
Kelompok A

| No | Nama | Alamat | No | Nama | Alamat |
|----|-----------|---------------|----|--------------|---------------|
| 1 | Kusnanto | Banget | 11 | Endang | Prambatan kdl |
| 2 | Rusmi | Tanjungkarang | 12 | Kemisih | Tanjungkarang |
| 3 | Budi P. | Mlati lor | 13 | Mintoro | Gribig |
| 4 | Sukamah | Ngembalkulon | 14 | Slamet R. | Ngelo |
| 5 | Sudardi | Kajar | 15 | Khusnudin | Sambung |
| 6 | M. suwito | Hadipolo | 16 | Muhibbur R | Japan |
| 7 | Taslim | Sukoharjo | 17 | Harun Rasyid | Glagah waru |
| 8 | Supriyadi | Gondangmanis | 18 | A.Shobari | Bakalan krpyk |
| 9 | Ronggo U. | Jetak | 19 | Fatmah | Gebog wetan |

⁸ Buku Tabungan Sumber Amanah KSPPS Kowanu Nugraha Kudus.

⁹ Buku Tabungan Sumber Amanah KSPPS Kowanu Nugraha Kudus.

¹⁰ Hasil wawancara dengan Manajer Pusat Bapak Pujiyono tanggal 11 Desember 2016 pukul 10.00-11.00 WIB.

| | | | | | |
|----|-----------------|---------------|----|---------------|----------------|
| 10 | Mariyam | Prambatan lor | 20 | Faila Sufa | Kramat besar |
| 21 | Setiono | Prambatan kdl | 54 | Solafudin | Loram kulon |
| 22 | Erianto N | Kramat besar | 55 | Sukirno S. | Klumpit |
| 23 | Arman | Wergu kulon | 56 | Rysa Fanita S | Gamong |
| 24 | Slamet | Bareng bodro | 57 | Novita R. | Loram Kulon |
| 25 | Marjuki | Getasrabi | 58 | Ali Mustofa | Kajar |
| 26 | Jumani | Kandangmas | 59 | M. Taufiq | Guyangan |
| 27 | Deny ahmad | Jatimulyo | 60 | Parnadi | Colo |
| 28 | Budi Suyono | Soco dawé | 61 | Aris Arnanto | Tempuran |
| 29 | Sri Rejeki | Kepyar | 62 | Budi Iriyanto | Peganjaran |
| 30 | Mashuri | Karangampel | 63 | Suliyanto | Kandangmas |
| 31 | Jumadi | Gondoharum | 64 | Abd. Rohman | Kajar |
| 32 | Subarkah | Kedungdowo | 65 | Slamet H. | Panjang |
| 33 | Kusmanto S. | Kedungdowo | 66 | Abd. Halim | Dersalam |
| 34 | Kuswanto | Gulang | 67 | Syaikhul A. | Tanjungrejo |
| 35 | Suribowo | Ngemplik wtn | 68 | Kustini | Bendan pati |
| 36 | Rusminah | Gribig | 69 | Abd. Rokhim | Pasuruan kdl |
| 37 | Hudatul U | Tanjungrejo | 70 | M. Nur Ali | Prambatan |
| 38 | Maslinan | Loram kulon | 71 | Sulkin | Mijen |
| 39 | Siswati | Gulang | 72 | Sukmono | Kedungdowo |
| 40 | Satriyo Budi | Terban | 73 | Abdan Falik | Pasuruan kidul |
| 41 | Sobirin | Bulung ckg | 74 | Kaspin | Pasuruan lor |
| 42 | Subkhan | Tompe | 75 | Endang M | Tanjung krg |
| 43 | Nafi'ah | Buloh puyuh | 76 | Ida Cholida | Singocandi |
| 44 | Eko Ridhofi | Honggosoco | 77 | Muslikin | Singocandi |
| 45 | Subadi | Jepang | 78 | Khoirul U. | Srabi kidul |
| 46 | Sutikno | Gribig | 79 | Muji | Karangampel |
| 47 | Nur Ainul F. | Tenggeles | 80 | Rochani | Karangampel |
| 48 | Noor Huda | Jepangpakis | 81 | Sumber | Pasuruan lor |
| 49 | Sutiyono | Bareng bodro | 82 | Faizah | Jati kulon |
| 50 | Bakuri | Singocandi | 83 | Sulis Setiani | Jetak |
| 51 | Ririn I. | Gondosari | 84 | Sulastri | Lemah gunung |
| 52 | Sunarti | Dersalam | 85 | Sutrim | Bakalan krpkyk |

| | | | | | |
|----|-------------|--------------|-----|-------------|---------------|
| 53 | Eko santoso | Gamong | 86 | Sumani | Garunglor |
| 87 | Shahwan | Mijen | 94 | Andi M. | Kiyongan |
| 88 | Sohibin | Madaran | 95 | Ali Said | Grogol |
| 89 | Suriyem | Kaliwungu | 96 | Rasman | Prambatan kdl |
| 90 | Ahmad Rilo | Banget | 97 | Masyatun | Singocandi |
| 91 | Mardiko F | Sidorekso | 98 | Tri ratna | Gamboran |
| 92 | Mustaqim | Pasuruan kdl | 99 | Suprapti | Tuwang |
| 93 | A. Wahyudi | Singocandi | 100 | Abdul Karis | Termulus |

Tabel 4.2
Kelompok B

| No | Nama | Alamat | No | Nama | Alamat |
|----|--------------|----------------|----|---------------|-----------------|
| 1 | Enik P | Menawan Gbg | 27 | Sudahlan | Loran wetan |
| 2 | Waridatul F | Selompampang | 28 | Eko susanto | Cendono Dawe |
| 3 | Naning W | Gondangmanis | 29 | Susilowati | Cendono Dawe |
| 4 | Masnan S | Singocandi | 30 | Hj. Novisul | Gondosari Gbg |
| 5 | Mahmudah1 | Bacin Bae | 31 | Sri Yusti | Cendono Dawe |
| 6 | Mahmudah2 | Bacin Bae | 32 | Dedy S | Cendono Dawe |
| 7 | Refa afni | Gribig Gebog | 33 | Yudis H | Panjang Bae |
| 8 | Suratman | Lau Dawe | 34 | Umi kulsum | Peganjaraan bae |
| 9 | Suminah 1 | Karangbener | 35 | Siti Romlah | Peganjaraan bae |
| 10 | Suminah 2 | Karangbener | 36 | Uswatun N | Cendono Dawe |
| 11 | Abd. Manaf | Colo Dawe | 37 | Arnis AF | Cendono Dawe |
| 12 | Fina Naila | Ngembalrejo | 38 | wahyuningsi | Pasar Jetak |
| 13 | Sri Untari | Bacin Bae | 39 | Nana M | Pasar Jetak |
| 14 | Afina S | Jekulo | 40 | Atik E | Dersalam Bae |
| 15 | M Noor A | Hadipolo Jkl | 41 | Syeh AW1 | Ploso Jati |
| 16 | A Ariyansya | Ngembalrejo | 42 | Syeh AW2 | Ploso Jati |
| 17 | Alfiah | Ngembalrejo | 43 | Syeh AW3 | Ploso Jati |
| 18 | Puji Sutini1 | Bakalan kryptk | 44 | Syeh AW4 | Ploso Jati |
| 19 | Puji Sutini2 | Bakalan kryptk | 45 | Syeh AW5 | Ploso Jati |
| 20 | Puji Sutini3 | Bakalan kryptk | 46 | Nur Ika | Cendono Dawe |
| 21 | Puji Sutini4 | Bakalan kryptk | 47 | siti yulaekah | Kandangmas |
| 22 | Puji Sutini5 | Bakalan kryptk | 48 | Chumairoh | Purwosari kota |
| 23 | Uun Murnia | Peganjaraan | 49 | Jatmiko U | Cendono Dawe |
| 24 | Anifah | Daren nlmsr | 50 | Maslikah | Singocandi |
| 25 | Hj. Tuminah | Margorejo | 51 | A Fathoni | Karang ampel |

| | | | | | |
|----|--------------|---------------|-----|-------------|--------------------------|
| 26 | Tumini | Mejobo | 52 | Eny R | Besito Gebog |
| 53 | Sulami | Pasuruan Lor | 77 | Nailis S | Mijen Klwg |
| 54 | Zuli F | Pasuruan Lor | 78 | Rastiono | Jetis Kapuan |
| 55 | Miftahul J | Gribig Gebog | 79 | Asrofah 1 | Piji Dawe |
| 56 | Sumiyati | Gribig Gebog | 80 | Siti Aminah | Jakarta |
| 57 | Fatihahun nh | Tenggeles Mjb | 81 | Toni Akhlis | Peganjara bae |
| 58 | Noor Sholeh | Singocandi | 82 | Dewi ratna | Peganjara bae |
| 59 | Sonjaya W | Rancabolang | 83 | Suprapti | Hadipolo |
| 60 | Ermita O | Wonosalam | 84 | Sugiharti | Pasuruan lor |
| 61 | Juharti | Jakenan | 85 | Siti M | Wergu Kulon |
| 62 | Aristiyono | Jati Wetan | 86 | Ely Setya W | AK Gemilang |
| 63 | Sri Sukei | Dersalam Bae | 87 | A Sholihin | Peganjara bae |
| 64 | Edi H | Panjang Bae | 88 | Asrofah 2 | Piji Dawe |
| 65 | Karsiti | Gondangmanis | 89 | Asrofah 3 | Piji Dawe |
| 66 | Sudarwati | Cendono Dawe | 90 | Asrofah 4 | Piji Dawe |
| 67 | Isrokhatun n | Karanganyar | 91 | Asrofah 5 | Piji Dawe |
| 68 | Chumaidi | Undaan tengah | 92 | Imam shofii | Kandangmas |
| 69 | Dina amalia | Besito Gebog | 93 | Siti Saudah | Klaling Jekulo |
| 70 | Saiful Hadi | Wergu wetan | 94 | Edy P | Singocandi |
| 71 | Agus S | Kajar Dawe | 95 | Sulyono | Gondangmanis |
| 72 | Evalin H | Kramat Kota | 96 | Sulikin | Termulus Mjb |
| 73 | Ema Z | Getassrabi | 97 | Hj. Evi F | Magersari Gbg |
| 74 | Ellif B | Kirig Mejobo | 98 | Syafrul A | Lorankulon |
| 75 | Hery S | Wergu Wetan | 99 | Vicky Y | Besito Gebog |
| 76 | Parmuji | Tenggeles Mjb | 100 | M Choirul a | Kedungdowo ¹¹ |

e. Cara penghitungan Tabungan Sumber Amanah

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Pujiyono selaku Manajer Pusat menyatakan bahwa:

“Cara penghitungan bagi hasil Tabungan Sumber Amanah yaitu¹²:
Diketahui:

- 1) 1 kelompok terdiri dari 100 anggota
- 2) Bagi hasil 0.8/bulan/anggota
- 3) Simpanan perbulan Rp. 200.000 x 21 = Rp. 4.200.000,-

¹¹ Hasil observasi di KSPPS Kowanu Nugraha Kudus pada tanggal 17 Januari 2017 pukul 10.00-11.00 WIB.

¹² Hasil wawancara dengan Manajer Pusat Bapak Pujiyono tanggal 11 Desember 2016 pukul 10.00-11.00 WIB.

| | | | | |
|--------------|-------------|---|------|---------------------------|
| I. | 20.000.000 | x | 0.8% | = Rp. 160.000 |
| II. | 40.000.000 | x | 0.8% | = Rp. 320.000 |
| III. | 60.000.000 | x | 0.8% | = Rp. 480.000 |
| IV. | 80.000.000 | x | 0.8% | = Rp. 640.000 |
| V. | 100.000.000 | x | 0.8% | = Rp. 800.000 |
| VI. | 120.000.000 | x | 0.8% | = Rp. 960.000 |
| VII. | 140.000.000 | x | 0.8% | = Rp. 1.120.000 |
| VIII. | 160.000.000 | x | 0.8% | = Rp. 1.280.000 |
| IX. | 180.000.000 | x | 0.8% | = Rp. 1.440.000 |
| X. | 200.000.000 | x | 0.8% | = Rp. 1600.000 |
| XI. | 220.000.000 | x | 0.8% | = Rp. 1.760.000 |
| XII. | 240.000.000 | x | 0.8% | = Rp. 1.920.000 |
| XIII. | 260.000.000 | x | 0.8% | = Rp. 2.080.000 |
| XIV. | 280.000.000 | x | 0.8% | = Rp. 2.240.000 |
| XV. | 300.000.000 | x | 0.8% | = Rp. 2.400.000 |
| XVI. | 320.000.000 | x | 0.8% | = Rp. 2.560.000 |
| XVII. | 340.000.000 | x | 0.8% | = Rp. 2.720.000 |
| XVIII. | 360.000.000 | x | 0.8% | = Rp. 2.880.000 |
| XIX. | 380.000.000 | x | 0.8% | = Rp. 3.040.000 |
| XX. | 400.000.000 | x | 0.8% | = Rp. 3.200.000 |
| XXI. | 420.000.000 | x | 0.8% | = <u>Rp. 3.360.000</u> + |
| Total | | | | = Rp. 36.960.000,- |

Adapun pemberian hadiah dihitung dari jumlah bagi hasil yang diberikan kepada anggota yaitu Rp. 36.960.000,- kemudian dialokasikan untuk membeli hadiah/bonus elektronik 100 buah dan 1 Sepeda motor yang akan diundi menjadi 3 tahap.”¹³

Berdasarkan pengundian tahap pertama yang dilaksanakan pada tanggal 20 November 2016 di Aula KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, anggota yang mendapatkan hadiah berjumlah 33 orang¹⁴, yaitu:

Setrika :

| | | |
|-----------------|------------------|-------------|
| Masnan sugianto | Zuli Fatmawati | Siti Aminah |
| Sri Untari | Ahmad Fathoni | Asrofah 4 |
| Puji Sutini 2 | Sonjaya Wirasto | Rastiono |
| Uun Murniati | Edi Haryanto | Chumaidi |
| Siti Muzayanah | Fina Naila Rizqi | Tumini |

¹³ Hasil wawancara dengan Manajer Pusat Bapak Pujiyono tanggal 11 Desember 2016 pukul 10.00-11.00 WIB.

¹⁴ Hasil Observasi pada saat pengundian Hadiah tahap I tanggal 20 November 2016 pukul 09.00-11.00 WIB.

| | | |
|--------------|----------------------|----------|
| Umi Kulsum | Agus Sumadi | Sumiyati |
| Siti Romlah | Evalin Hartiningtyas | |
| Wahyuningsih | Nailis Sa'adah | |

Rice Cooker :

| | |
|----------|-----------|
| Suratman | Asrofah 5 |
|----------|-----------|

Blender :

| | |
|------------|--------------------|
| Suminah 1 | Syeh Abdul Wahab 5 |
| Juharti | Syafrul Abbas |
| Sri sukesi | |

Kompur Gas:

| | |
|--------------------|--------------------|
| Puji Sutini 3 | Syeh Abdul Wahab 3 |
| Syeh Abdul Wahab 2 | |

Mesin cuci :

| |
|----------|
| Mahmudah |
|----------|

2. Data tentang pelaksanaan strategi *Marketing Mix* pada Tabungan Sumber Amanah di KSPPS Kowanu Nugraha Kudus.

Suatu proses kegiatan yang dilakukan oleh seorang muslim harus berdasarkan prinsip-prinsip ajaran Islam. Kegiatan akan dikatakan illegal atau indisipliner apabila menyalahi prinsip-prinsip yang mendasarinya yang secara tersurat dan tersirat tercantum dalam dua sumber hukum utama ajaran Islam yaitu Al-Qur'an dan Hadist. Dalam hal muamalah, perilaku kehidupan individu dan masyarakat ditujukan ke arah bagaimana cara pemenuhan kebutuhan mereka dilaksanakan dan bagaimana menggunakan sumber daya yang ada. Hal inilah yang menjadi subjek yang dipelajari dalam ekonomi Islam sehingga implikasi ekonomi yang dapat ditarik dari ajaran Islam.¹⁵

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Gunari A. Latief selaku Ketua pengurus menyatakan bahwa:

¹⁵ Eko Suprayitno, *Ekonomi Islam Pendekatan Ekonomi Makro Islam dan Konvensional*, Graha Ilmu, Yogyakarta, 2005, hlm. 2.

“Dalam hal pemasaran syari’ah, KSPPS Kowanu Nugraha secara umum tidak berbeda dengan pemasaran konvensional. Aktivitas pemasaran yang dilakukan KSPPS Kowanu Nugraha memfokuskan pada, (1) tidak melakukan transaksi bisnis yang diharamkan oleh Islam, (2) tidak mencari dan menggunakan harta dengan cara yang tidak halal, (3) tidak bersaing dengan cara yang bathil, (4) tidak menipu/bohong untuk meningkatkan transaksi, dan (5) tidak memasarkan produk yang dilarang syari’ah.”¹⁶

Manajemen pemasaran adalah proses perencanaan dan pelaksanaan pemikiran, penetapan harga, dan promosi serta menyalurkan gagasan barang dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang memenuhi sasaran individu dan organisasi. Bagaimana agar suatu produk dapat berhasil dipasarkan dibutuhkan taktik pemasaran yang baik dan matang, sehingga produk yang ditawarkan dipasar diminati oleh konsumen. Sehingga keputusan yang diambil perusahaan dalam menghadapi persaingan sering kali ditekankan pada hubungan antar perusahaan dengan lingkungan bisnisnya yang meliputi pesaing (*Competity*), pelanggan (*Costumer*), dan perubahan kondisi eksternal (*Change*).¹⁷

Berdasarkan hasil wawancara dengan Manajer Pusat bapak Pujiyono menyatakan bahwa:

“Strategi yang digunakan KSPPS Kowanu Nugraha adalah dengan strategi promosi dan juga menggunakan sistem jemput bola (*Exellent Service*), bentuk strategi jemput bola yang dilakukan marketing KSPPS Kowanu Nugraha dengan cara ke tempat lembaga pendidikan untuk menawarkan kerjasama simpanan atau pembiayaan. Selain datang ke lembaga pendidikan, marketing KSPPS Kowanu Nugraha juga datang ke beberapa pasar untuk menawarkan simpanan pada para pedagang dan kelompok-kelompok jam’iyyah.”¹⁸

Dalam hubungan strategi secara umum ini, strategi pemasaran yang ditempuh KSPPS Kowanu Nugraha, yaitu: Strategi pemasaran yang tidak membeda-bedakan pasar (*Undifferentiated Marketing*). Perusahaan

¹⁶ Hasil wawancara dengan Ketua Pengurus KSPPS Kowanu Nugraha Bpk Gunari A. Latief tanggal 7 Januari 2017 pukul 09.30 – 10.30 WIB.

¹⁷ Ekawati Rahayu Ningsih, SH., MM, *Manajemen Pemasaran*, STAIN Kudus, Kudus, 2008, hlm. 3-4.

¹⁸ Hasil wawancara dengan Manajer Pusat Bapak Pujiyono tanggal 11 Desember 2016 pukul 10.00-11.00 WIB.

memusatkan perhatiannya pada seluruh konsumen dan kebutuhannya, serta merancang produk yang dapat menarik sebanyak mungkin para konsumen. Marketing menawarkan kepada seluruh anggota dan calon anggota tentang produk Tabungan Sumber Amanah, jika anggota tertarik maka akan mendaftarkan diri dan membayar administrasi kepada marketing.

Bauran Pemasaran 4P (*Product, Price, Promotion, Place*) tabungan Sumber Amanah di KSPPS Kowanu Nugraha Kudus yaitu:

a) Strategi Produk (*Product*)

Berdasarkan hasil wawancara yang kami lakukan dengan Ketua KSPPS Kowanu Nugraha Bapak Gunari Abdul Latief, beliau mengatakan bahwa:

“Produk Tabungan Sumber Amanah didesain untuk kepentingan anggota dan kelompok. Disamping itu tabungan sumber amanah juga dapat dijadikan jaminan pembiayaan di KSPPS Kowanu Nugraha Kudus. Tabungan Sumber Amanah dikemas sedemikian rupa, tabungan semi deposito yang diberi jangka waktu 21 bulan, dan akan tetap kembali utuh sampai jangka waktu berakhir. Produk ini sudah didesain bagus sehingga nantinya mampu bersaing di pasaran dan akan menambah jumlah anggotanya.”¹⁹

“Atribut yang menyertai dan melengkapi produk Tabungan Sumber Amanah yaitu:

1) Merek (*Branding*)

Merek (*Branding*) adalah nama, istilah, tanda, simbol atau rancangan, dan kombinasi dari semua ini yang dimaksudkan untuk mengidentifikasi produk atau jasa dari satu atau kelompok penjual dan membedakannya dari produk pesaing. Tabungan yang diberi nama Tabungan Sumber Amanah berarti Tabungan Simpanan Umat berhadiah dan Amanah memiliki arti tabungan berkelompok yang di khususkan untuk anggota KSPPS Kowanu Nugraha Kudus dengan jangka waktu 21 bulan.

2) Pengemasan (*Packing*)

Tabungan Sumber Amanah dikemas sedemikian rupa, tabungan semi deposito yang diberi jangka waktu 21 bulan, dan akan tetap kembali utuh sampai jangka waktu berakhir.

3) Kualitas Produk (*Product Quality*)

¹⁹ Hasil wawancara dengan Ketua Pengurus KSPPS Kowanu Nugraha Bpk Gunari A. Latief tanggal 7 Januari 2017 pukul 09.30 – 10.30 WIB.

Disamping mendapatkan bonus yg akan diberikan 7 bulan sekali berupa barang, tabungan sumber amanah ini juga dapat dijadikan jaminan pembiayaan di KSPPS Kowanu Nugraha Kudus.”

b) Strategi Harga (*Price*)

Penetapan harga bukan semata-mata menyangkut besar atau kecilnya, melainkan harga yang tepat untuk sebuah produk. Perusahaan menetapkan harga melihat kualitas, daya beli, keadaan persaingan serta konsumen yang dituju. Dalam menetapkan strategi harga KSPPS Kowanu Nugraha menjalankan prinsip-prinsip yang sesuai syari'ah, antara lain:

- 1) Melakukan sistem bagi hasil.
- 2) Tidak menetapkan dua harga

Keadaan persaingan pasar juga harus diperhatikan agar nantinya setelah produk dikeluarkan dapat menarik banyak konsumen atau anggota. Karena jika faktor konsumen tidak diperhatikan akibatnya konsumen tidak ada yang memilih produk yang dikeluarkan.

Dari wawancara yang kami lakukan dengan Ketua KSPPS Kowanu Nugraha Bapak Gunari Abdul Latief, beliau mengatakan bahwa:

“Tidak ada strategi yang mendasari penetaapan harga (angsuran, biaya administrasi, bonus) pada produk ini. Penetapan harga produk ini hanya didasarkan pada kesepakatan antar anggota pendiri koperasi pada saat Rapat Akhir Tahun (RAT). Alasan mengapa harga Rp 200.000 karena berdasarkan perhitungan saling menguntungkan antara koperasi dan anggota. Dimana pihak koperasi tidak keberatan untuk mengeluarkan bonus dan anggota merasa senang dengan bonus yang bersaing dengan koperasi lainnya dan lebih banyak dari ketika anggota menabung.”²⁰

c) Strategi Promosi (*Promotion*)

Promosi perlu dilakukan karena merupakan salah satu tujuan pemasaran yang telah ditetapkan sebelumnya. Promosi dapat diartikan sebagai kegiatan perusahaan yang dilakukan untuk mengkomunikasikan kebaikan produk dan membujuk para pelanggan maupun konsumen.

²⁰ Hasil wawancara dengan Ketua Pengurus KSPPS Kowanu Nugraha Bpk Gunari A. Latief tanggal 7 Januari 2017 pukul 09.30 – 10.30 WIB.

Promosi diasumsikan dapat meningkatkan keputusan anggota memilih jasa KSPPS Kowanu Nugraha didasarkan pada bentuk komunikasi yang dapat mempengaruhi anggota sehingga dapat meningkatkan keputusan anggota.

Kegiatan promosi yang dilakukan KSPPS Kowanu Nugraha adalah sebagai berikut:

- 1) Melalui brosur, brosur yang dibuat berisi tentang apa itu Tabungan Sumber Amanah, prosedur keanggotaan, keuntungan dan manfaat.
- 2) Promosi langsung, dilakukan langsung oleh marketing langsung ke lapangan. System ini disebut jemput bola.
- 3) Hadiah/bonus, banus yang yang diberikan berupa barang elektronik untuk setiap anggota dan berkesempatan mendapatkan Grand Prize 1 Unit sepeda motor yang diundi di akhir periode.

Tujuan utama utamanya adalah melakukan tindakan persuasif kepada calon pembeli sehingga akan mampu didapat *feedback* saat itu juga dalam bentuk pembelian produk untuk kemudian mau menjadi *loyal costumer* dari produk tersebut.

Terdapat enam langkah untuk meningkatkan kemungkinan keberhasilan penjualan dipasar internal dan eksternal:

- 1) Pendekatan: Bangun catatan prestasi di hadapan anggota atau calon anggota.
- 2) Wawancara: Usahakan calon pembeli untuk bicara lebih banyak, tujuannya agar manajemen koperasi dapat mengetahui kebutuhan, kesukaan dan masalah yang dihadapinya.
- 3) Demonstrasikan, jelaskan, tunjukkan.
- 4) Validasikan: Buktikan apa yang dikemukakan tentang barang atau jasa.
- 5) Negosiasi: Dengarkan keberatan dari calon pembeli. Cobalah untuk menemukan keberatan yang sebenarnya. Lawanlah keberatan itu. Lakukan tindakan untuk mengatasinya.

- 6) Penutupan: Tanyakan tentang keputusan pembelian. Penjual yang baik mengetahui bahwa calon memberikan lampu hijau untuk pembelian.²¹

“Kegiatan promosi yang dilakukan oleh KSPPS Kowanu Nugraha diatas dirasa sangat sangat membantu anggota dalam memahami produk Tabungan Sumber amanah. Dan dengan adanya kegiatan promosi yang dilakukan, sejauh ini anggota KSPPS Kowanu Nugraha merasa senang karena anggota tidak perlu datang ke kantor karena sudah dijemput oleh marketing. Promosinya lebih menekankan kepada silaturahmi kepada anggota, agar terjalin kekeluargaan antara KSPPS Kowanu Nugraha Kudus dengan anggotanya.”²²

Selain melalui brosur dan promosi langsung, promosi yang digunakan adalah dengan memberikan bonus bagi hasil berupa hadiah yang diundi tiap 7 bulan sekali. Setiap anggota pasti mendapatkan hadiah/bonus tersebut dan berkesempatan mendapatkan Hadiah utama berupa sepeda motor. Sedangkan bonus/hadiah yang paling menjadi alasan ketertarikan anggota mengapa memilih tabungan sumber amanah. Strategi ini yang paling menonjol dibandingkan strategi yang lain dikarenakan mereka tertarik oleh *iming-iming* bonus barang elektronik dan jaminan uang kembali utuh sampai periode berakhir.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Gunari A. Latief, Adapun faktor pendorong bank dalam pemberian bonus pada Program tabungan Sumber Amanah yang dilaksanakan oleh KSPPS Kowanu Nugraha yaitu:

- 1) Untuk mempertahankan eksistensi dan menginovasi produk-produk yang ada.
Sebagaimana bank pada umumnya, setiap bank akan melakukan berbagai trobosan untuk mempertahankan eksistensi bank tersebut ditengah-tengah pesaingnya. Khususnya dalam mempertahankan produk-produk yang telah ada. Pihak bank bisa saja membuat berbagai strategi untuk hal tersebut, misalnya dengan memberikan bagi hasil, hadiah, pelayanan atau jasa lainnya dan mengeluarkan program-program baru sebagai penunjang dari produk yang telah

²¹ Hasil Observasi dengan calon anggota di pasar Kliwon pada tanggal 10 Januari 2017 pukul 15.00-16.00 WIB.

²² Hasil wawancara dengan Ketua Pengurus KSPPS Kowanu Nugraha Bpk Gunari A Latief tanggal 7 Januari 2017 pukul 09.30 – 10.30 WIB.

ada. Hal ini lah yang dilakukan KSPPS Kowanu Nugraha dalam mempertahankan eksistensinya melalui Program Tabungan Sumber Amanah.

- 2) Untuk memotivasi nasabah dalam menabung
Sikap perilaku manusia biasanya selalu dimulai oleh motivasi guna memperoleh keuntungan di dunia maupun keuntungan di akhirat, karena suatu perbuatan yang dilakukan oleh seseorang hendaknya dimotivasi dengan adanya niat. Niat yang baik akan menjadikan manusia mencoba untuk bergerak menjadi sesuatu yang lebih baik, apakah itu dalam aspek duniawi maupun akhirat. Motivasi dari spirit niat ini pula yang menggerakkan KSPPS Kowanu Nugraha untuk mencoba mengambil peluang dari umat islam agar menjadi mitra sekaligus memotivasi semangat menabung mereka melalui pemberian hadiah pada Program Tabungan Sumber Amanah. Sebagaimana dijelaskan dalam firman Allah SWT, bawasannya menabung merupakan perbuatan terpuji. Karena menabung merupakan perbuatan berjaga-jaga untuk masa yang akan datang dan mencegah kita juga untuk tidak berbuat boros.
- 3) Untuk ucapan terimakasih atas kerjasama dalam hubungan kemitraan (*partneurship*).
Kemitraan merupakan upaya yang melibatkan berbagai sektor, baik kelompok masyarakat, lembaga pemerintah, maupun bukan pemerintah, untuk bekerjasama dalam mencapai suatu tujuan bersama berdasarkan kesepakatan prinsip dan peran masing-masing. Dalam hubungan kerjasama di sini anggota merupakan salah satu pihak yang menanamkan modal pada suatu bank, dan bank akan mengelola dana tersebut untuk mendapatkan suatu keuntungan, ini merupakan kerjasama dalam pengelolaan dana. Hal inilah yang dilakukan oleh KSPPS Kowanu Nugraha memberikan hadiah kepada nasabahnya sebagai ucapan terima kasih atas kerjasama dalam hubungan kemitraan (*partneurship*) melalui Program Tabungan Sumber Amanah. Dengan adanya pemberian hadiah pada tabungan sumber Amanah ini, selain sebagai ucapan terima kasih atas kerjasama dalam hubungan kemitraan (*partneurship*), bank juga mengharapkan semoga program tersebut juga dapat menyenangkan hati nasabah dan hubungan kemitraan (*partneurship*) terjalin dengan baik atau loyalitas tinggi.²³

d) Strategi Pasar (*Place*)

Place merupakan salah satu unsur bauran pemasaran. *Place* didefinisikan sebagai lokasi pelayanan jasa yang digunakan untuk memasok jasa kepada pelanggan. *Place* diasumsikan dapat

²³ Hasil wawancara dengan Ketua Pengurus KSPPS Kowanu Nugraha Bpk Gunari A Latief tanggal 7 Januari 2017 pukul 09.30 – 10.30 WIB.

meningkatkan keputusan anggota memilih produk Tabungan Sumber Amanah di KSPPS Kowanu Nugraha yang mudah dijangkau sehingga dapat meningkatkan keputusan anggota.

Dimensi *Place* meliputi keputusan lokasi pelayanan yang digunakan dan pertimbangan tentang bagaimana pengesahan jasa kepada pelanggan. Sedangkan indikatornya meliputi akses, visibilitas lalu lintas, tempat parkir, lingkungan, persaingan, peraturan pemerintah. Adapun dalam hal pemasaran KSPPS Kowanu Nugraha berupaya memberikan apa yang diinginkan anggota. Hal ini terlihat jelas dari lokasi KSPPS Kowanu Nugraha yang mudah dijangkau sarana transportasi umum, jelas dan mudah dilihat dari tepi jalan raya, berada disekitar lingkungan yang sangat menerima positif keberadaan KSPPS Kowanu Nugraha, dan memiliki surat ijin dari pemerintah.²⁴

Sedangkan sasaran tabungan sumber amanah di KSPPS Kowanu Nugraha adalah anggota dan calon anggota seluruh lapisan, mulai dari pedagang pasar, kelompok pengajian-pengajian dan majlis taklim.²⁵

Dalam memasarkan produk Tabungan sumber amanah, KSPPS Kowanu Nugraha berfokus pada kemaslahatan umat, semua yang berasal dari umat harus kembali kepada umat. Adapun sasaran tabungan sumber amanah adalah seluruh anggota dan calon anggota. Anggota adalah orang yang sudah mendaftarkan diri menjadi anggota KSPPS Kowanu Nugraha, membayar simpanan pokok dan simpanan wajib, serta sudah disahkan dalam RAT oleh seluruh pengurus. Sedangkan calon anggota adalah orang yang belum/sudah mendaftarkan diri menjadi anggota KSPPS Kowanu Nugraha, membayar simpanan pokok/simpanan wajib, dan belum disahkan dalam RAT oleh seluruh pengurus.²⁶

Dalam *syari'ah marketing*, seluruh proses; baik proses penciptaan, proses penawaran, maupun proses perubahan nilai (*value*), tidak boleh ada hal-hal yang bertentangan dengan akad dan prinsip-prinsip

²⁴ Hasil Observasi di KSPPS Kowanu Nugraha Kudus pada tanggal 12 Januari 2017 pukul 10.00-11.00 WIB.

²⁵ Hasil Wawancara dengan Ketua Pengurus KSPPS Kowanu Nugraha Bpk Gunari A. Latief tanggal 7 Januari 2017 pukul 09.30 – 10.30 WIB.

²⁶ Hasil Wawancara dengan Ketua Pengurus KSPPS Kowanu Nugraha Bpk Gunari A. Latief tanggal 7 Januari 2017 pukul 09.30 – 10.30 WIB.

muamalah yang Islami. Sepanjang hal tersebut dapat dijamin, dan penyimpangan prinsip-prinsip muamalah Islami tidak terjadi dalam suatu transaksi atau dalam proses suatu bisnis, maka bentuk transaksi apa pun dalam pemasaran dapat dibolehkan. Bisnis yang disertai keikhlasan semata-mata hanya untuk mencari ridho-Nya, maka seluruh bentuk transaksinya menjadi nilai ibadah di hadapan-Nya. Ini akan menjadi bibit dan modal dasar bagi bisnis itu untuk tumbuh menjadi bisnis yang besar, yang memiliki spiritual brand, yang memiliki karisma, keunggulan, dan keunikan yang tak tertandingi.

Dari pengamatan yang kami lakukan, pemasaran pelayanan sistem *Jemput Bola* yang dilakukan marketing KSPPS Kowanu Nugraha sudah berjalan dengan baik, ini terbukti dengan yang disampaikan oleh Refa Afni pedagang pasar kliwon yaitu:

” merasa senang karena kesibukan di pasar saya sangat senang karena tidak repot-repot harus ke kantor untuk membayar Tabungan Sumber Amanah ”.²⁷

3. Data tentang dampak strategi *Marketing Mix* terhadap Tabungan Sumber Amanah di KSPPS Kowanu Nugraha Kudus

Dampak adalah akibat, imbas atau pengaruh yang terjadi dari sebuah tindakan yang dilakukan satu/sekelompok orang yang melakukan kegiatan tertentu. Semakin pesatnya pertumbuhan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh konsumen, semakin bertambah banyak, baik dalam jumlah maupun jenisnya. Hal ini mendorong perusahaan-perusahaan saling berpacu agar dapat memuaskan kebutuhan konsumen dengan cara menghasilkan barang dan jasa sesuai dengan keinginan konsumen. Keadaan ini mengakibatkan terciptanya persaingan sesama perusahaan yang menghasilkan barang dan jasa yang sejenis.

Untuk menghadapi persaingan ini memaksa perusahaan untuk berorientasi pada kegiatan pemasaran. Kegiatan yang dilakukan

²⁷ Hasil wawancara dengan anggota tabungan Sumber Amanah Refa Afni pedagang pasar kliwon pada tanggal 10 Januari 2017 pukul 15.00-16.00 WIB.

perusahaan harus dapat memberikan kepuasan kepada konsumen. Sehingga dapat dikatakan bahwa pemasaran memegang peranan penting dalam menunjang kegiatan perusahaan di dalam meningkatkan penjualan. Strategi pemasaran adalah cara yang paling tepat dalam upaya meningkatkan penjualan, caranya ialah dengan menetapkan harga, promosi, serta saluran distribusi, terhadap barang dan jasa yang bias memberikan kepuasan kepada konsumen.

Dari beberapa strategi pemasaran tersebut diatas, promosi dan kebijakan harga dalam hal ini adalah pemberian hadiah/bonus merupakan bagian yang penting serta berpengaruh terhadap peningkatan hasil penjualan. Dampak Promosi dapat menambah serta mempengaruhi konsumen terhadap nilai pada barang atau jasa yang sedang diedarkan di pasaran. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Pujiyono, selaku Manajer Pusat menyatakan bahwa:

“Kegiatan ini mendorong dan mengarahkan konsumen untuk mendaftar menjadi anggota, sehingga penjualan akan meningkat sesuai tujuan yang diharapkan. Peningkatan jumlah anggota dengan adanya bonus yaitu calon anggota yang asal mulanya belum mengenal hingga akhirnya mengenal dan tertarik sehingga mendaftarkan diri menjadi anggota tabungan Sumber Amanah.”²⁸

Hasil wawancara dengan Chumairoh Qurrota A’yun anggota tabungan Sumber Amanah di pasar kliwon,

“ Dari keempat strategi pemasaran yang paling membuatnya tertarik untuk memilih produk tabungan Sumber Amanah yaitu promosi adanya hadiah/bonus yang diberikan KSPPS Kowanu Nugraha dan uang tetap kembali utuh di akhir periode.”²⁹

Menurut fatwa DSN-MUI No: 86/DSN-MUI/XII/2012 Hadiah adalah pemberian yang bersifat tidak mengikat dan bertujuan agar nasabah

²⁸ Hasil wawancara dengan Manajer Pusat Bapak Pujiyono tanggal 11 Desember 2016 pukul 10.00-11.00 WIB.

²⁹ Hasil wawancara dengan anggota tabungan Sumber Amanah Chumairoh Qurrota A’yun pedagang pasar kliwon pada tanggal 10 Januari 2017 pukul 15.00-16.00 WIB.

loyal kepada LKS.³⁰ Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Pujiyono, selaku Manajer Pusat menyatakan bahwa:

Adapun dampak positif dari adanya bonus tabungan Sumber Amanah yaitu calon anggota yang awalnya tidak mengenal KSPPS Kowanu Nugraha akhirnya mengenal kemudian berlomba-lomba mendaftarkan diri menjadi anggota tabungan Sumber Amanah. Sedangkan dampak negatif dari adanya bonus tabungan Sumber Amanah yaitu setelah adanya anggota yang banyak terkadang terjadi kemacetan pembayaran setiap bulannya sehingga perputaran uang menjadi tidak stabil.³¹

Ketentuan terkait dengan cara penentuan penerima hadiah, yaitu:

- a) Hadiah promosi tidak boleh diberikan oleh Lembaga Keuangan Syari'ah (LKS) dalam hal:
 - 1) Bersifat mengambil keuntungan secara pribadi pejabat dari perusahaan yang menyimpan dana.
 - 2) Berpotensi praktik *risywah* (suap).
 - 3) Menjurus kepada riba terselubung.
- b) Pemberian hadiah promosi oleh Lembaga Keuangan Syari'ah (LKS) harus terhindar dari *qimar* (*maisir*), *riba*, dan *'akl al-mal bil bathil*.
- c) Pemberian hadiah promosi oleh Lembaga Keuangan Syari'ah (LKS) boleh dilakukan secara langsung, dan boleh pula dilakukan melalui pengundian (*Qur'ah*).³² Pengundian ini pula yang dilakukan oleh KSPPS Kowanu Nugraha yaitu diundi setiap 7 bulan sekali selama 1 periode.

³⁰ Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI), *Hadiah Dalam Penghimpunan Dana Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta, 2012, hlm. 5.

³¹ Hasil wawancara dengan Manajer Pusat Bapak Pujiyono tanggal 11 Desember 2016 pukul 10.00-11.00 WIB.

³² M Nadratuzzaman H. & Deden Misbahudin Muayyad, *Tinjauan Hukum Fikih Terhadap Hadiah Tabungan dan Giro Dari Bank Syari'ah*, AL-QALAM Vol 30 No.1, 2013, hlm. 7-8.

C. Analisis Data

1. Analisis Tentang Prosedur Pelaksanaan Tabungan Sumber Amanah di KSPPS Kowanu Nugraha Kudus.

Akad adalah ucapan pemberi hadiah kepada orang yang diberi hadiah dan sebaliknya. Akad yang digunakan pada tabungan sumber amanah yaitu wadi'ah *yad dhamanah* yaitu mempunyai implikasi hukum yang sama dengan *qardh*, maka nasabah penitip dan bank tidak boleh saling menjanjikan untuk membagi hasilkan keuntungan harta tersebut. Namun demikian, bank diperkenankan memberikan bonus kepada pemilik harta titipan selama tidak disyaratkan di muka. Dengan kata lain, pemberian bonus merupakan kebijakan Bank syari'ah semata yang bersifat sukarela.

Tabungan sumber amanah adalah simpanan yang berkelompok sebanyak 100 anggota, dan tidak dapat diambil kecuali pada masa yang ditentukan yaitu 21 bulan. Tabungan sumber amanah pada awal munculnya hanya diikuti oleh 100 anggota atau 1 kelompok, namun telah terjadi peningkatan pada periode kedua yaitu sebanyak 200 anggota atau 1 kelompok. Hal ini menandakan telah terjadi peningkatan sebanyak satu kelompok pada periode kedua.

Prosedur pelaksanaan tabungan sumber amanah sudah baik. Bagi hasil 0.8/anggota/perbulan dianggap cukup tinggi dan menarik dan menarik banyak anggota maupun calon anggota. Hal ini menjadi alasan ketertarikan calon anggota untuk mendaftarkan dirinya pada tabungan sumber amanah. Fasilitas pengembalian uang utuh pada bulan ke-21 dan pemberi hadiah atau bonus yang pasti diberikan ini membutuhkan bahwa simpanan ini tidak menipu sesuai keuntungan dan manfaat Tabungan Sumber Amanah yang tertulis dalam buku tabungan yaitu:

- a) Simpanan tanpa dikenakan potongan.
- b) Anggota pasti mendapatkan hadiah, dan hadiah diundi setiap 7 bulan sekali.
- c) Anggota berkesempatan mendapat Hadiah Utama berupa Grand Prize 1 Unit Sepeda Motor.

2. Analisis Tentang Pelaksanaan Strategi Marketing Mix pada Tabungan Sumber Amanah di KSPPS Kowanu Nugraha Kudus.

Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan. Oleh karena itu strategi pemasaran mempunyai peranan yang sangat penting untuk keberhasilan usaha perusahaan umumnya dan di bidang pemasaran khususnya.³³

Kiat bauran pemasaran (*Marketing Mix*) yang paling mendasar adalah *Produk* yaitu penawaran nyata perusahaan pada pasarnya, mereknya dan penyajiannya. Produk tabungan sumber amanah di KSPPS Kowanu Nugraha Kudus sudah cukup bagus, produk ini dikemas sedemikian rupa dengan berbagai keunggulan yaitu, tabungan semi deposito yang diberi jangka waktu 21 bulan, dan akan tetap kembali utuh sampai jangka waktu berakhir. Produk ini sudah didesain bagus sehingga nantinya mampu bersaing di pasaran dan akan menambah jumlah anggotanya

Kiat pemasaran penting lainnya adalah *harga*, yaitu jumlah yang harus dibayar pelanggan untuk produk itu. Harga Rp. 200.000 pada produk tabungan sumber amanah di KSPPS Kowanu Nugraha Kudus sangat terjangkau dengan mempertimbangkan berbagai fasilitas yang didapatkan pada produk ini.

Kiat pemasaran selanjutnya adalah *promosi*, adalah berbagai kegiatan perusahaan untuk mengkomunikasikan produknya pada pasar sasaran. Dalam hal promosi pada produk tabungan sumber amanah di KSPPS Kowanu Nugraha Kudus menggunakan jenis promosi hadiah, yaitu hadiah berupa barang, ini yang menjadikan anggota maupun calon anggota tertarik.

³³ Sofjan Assauri, Manajemen *Pemasaran Dasar, Konsep, dan Strategi*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2002, hlm. 154.

Menurut fatwa DSN-MUI No: 86/DSN-MUI/XII/2012 terkait ketentuan hadiah, yaitu:

- a) Hadiah promosi yang diberikan Lembaga Keuangan Syari'ah (LKS) kepada nasabah harus dalam bentuk barang dan/atau jasa, tidak boleh dalam bentuk uang.

Sudah jelas hadiah yang diberikan produk tabungan sumber amanah di KSPPS Kowanu Nugraha Kudus berupa barang elektronik yang diundi setiap 7 bulan sekali.

- b) Hadiah promosi diberikan Lembaga Keuangan Syari'ah (LKS) harus berupa benda yang wujud, baik wujud *haiqiqi* maupun wujud *hukmi*.

Hadiah barang sudah jelas merupakan wujud *haiqiqi* yaitu jelas dapat dilihat dan dipegang.

- c) Hadiah promosi yang diberikan Lembaga Keuangan Syari'ah (LKS) berupa benda yang *mubah*/halal.

Hadiah barang sudah jelas *mubah* dan kehalalannya, karena dalam koperasi syari'ah tidak mengenal kata bunga melainkan bagi hasil.

- d) Hadiah promosi yang diberikan oleh Lembaga Keuangan Syari'ah (LKS) milik Lembaga Keuangan Syari'ah (LKS) yang bersangkutan, bukan milik nasabah.

Hadiah barang yang diberikan murni milik KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, karena uang titipan anggota akan dikembalikan utuh pada akhir periode yaitu pada bukan ke-21.

- e) Dalam hal akad penyimpanan dana adalah akad *wadi'ah*, maka hadiah promosi diberikan yang diberikan oleh Lembaga Keuangan Syari'ah (LKS) sebelum terjadinya akad *wadi'ah*.

- f) Lembaga Keuangan Syari'ah (LKS) berhak menetapkan syarat-syarat kepada penerima hadiah selama syarat-syarat tersebut tidak menjerumus kepada praktik riba.

- g) Dalam hal penerima hadiah ingkar terhadap syarat-syarat yang telah ditentukan Lembaga Keuangan Syari'ah (LKS), harus diatur dalam

peraturan internal Lembaga Keuangan Syari'ah (LKS) setelah memperhatikan pertimbangan Dewan Pengawas Syari'ah.

Syarat-syarat mengenai penerimaan hadiah terdapat 19 poin sudah tertulis dalam buku tabungan sumber amanah, dan juga terdapat ketentuan mengenai beberapa masalah yang nantinya akan timbul seiring berjalannya program tabungan sumber amanah di KSPPS Kowanu Nugraha Kudus.

- h) Pihak otoritas harus melakukan pengawasan terhadap kebijakan Lembaga Keuangan Syari'ah (LKS) terkait pemberian hadiah promosi dan hadiah atas Dana Pihak Ketiga kepada Nasabah, berikut operasionalnya.³⁴

Kiat bauran pemasaran yang keempat yaitu *tempat atau saluran distribusi*, adalah berbagai kegiatan perusahaan untuk membuat produknya terjangkau dan tersedia bagi pasar sasaraannya. Dalam hubungan strategi secara umum ini, strategi pemasaran yang ditempuh KSPPS Kowanu Nugraha, yaitu: Strategi pemasaran yang tidak membedakan pasar (*Undifferentiated Marketing*). Perusahaan memusatkan perhatiannya pada seluruh konsumen dan kebutuhannya, serta merancang produk yang dapat menarik sebanyak mungkin para konsumen. Marketing menawarkan kepada seluruh anggota dan calon anggota tentang produk Tabungan Sumber Amanah, jika anggota tertarik maka akan mendaftarkan diri dan membayar administrasi kepada marketing.

Perusahaan dikatakan unggul apabila perusahaan dapat memenuhi kebutuhan pelanggan secara ekonomis, mudah dan dengan komunikasi yang efektif. Jika perusahaan telah memutuskan pada *Promotion Mix* maka perusahaan harus siap untuk membuat keputusan pendistribusian anggaran promosi pada lima sarana promosi yaitu: *advertising, sales promotion, direct marketing, public relation, and sales force*.

³⁴ Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI), *Hadiah Dalam Penghimpunan Dana Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta, 2012, hlm. 6.

3. Analisis Tentang Dampak Strategi *Marketing Mix* terhadap Tabungan Sumber Amanah di KSPPS Kowanu Nugraha Kudus.

Dampak adalah akibat, imbas atau pengaruh yang terjadi dari sebuah tindakan yang dilakukan satu/sekelompok orang yang melakukan kegiatan tertentu. Semakin pesatnya pertumbuhan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh konsumen, semakin bertambah banyak, baik dalam jumlah maupun jenisnya.

Adanya promosi dalam pemasaran tabungan ini, mendorong dan mengarahkan konsumen untuk mendaftar menjadi anggota, sehingga penjualan akan meningkat sesuai tujuan yang diharapkan. Peningkatan jumlah anggota dengan adanya bonus yaitu calon anggota yang asal mulanya belum mengenal hingga akhirnya mengenal dan tertarik sehingga mendaftarkan diri menjadi anggota tabungan Sumber Amanah.

Suatu program atau produk pasti memberikan dampak baik dan buruknya, namun hal tersebut harus bisa diminimalisir oleh suatu perusahaan. Adapun dampak positif dari adanya bonus tabungan Sumber Amanah yaitu calon anggota yang asalnya tidak mengenal KSPPS Kowanu Nugraha akhirnya mengenal kemudian berlomba-lomba mendaftarkan diri menjadi anggota tabungan Sumber Amanah. Sedangkan dampak negatif dari adanya bonus tabungan Sumber Amanah yaitu setelah adanya anggota yang banyak terkadang terjadi kemacetan pembayaran setiap bulannya sehingga perputaran uang menjadi tidak stabil.

Kenaikan pendaftaran anggota pada tabungan sumber amanah harus bisa diimbangi dengan perputaran uang yang stabil. Bukan hanya banyak anggota maupun calon anggota yang mendaftar namun pembayaran rutin perbulan harus dilakukan oleh anggota yang mendaftar. Jika anggota tidak membayar maka terjadi perputaran uang yang tidak sehat dalam suatu koperasi, hal ini akan menyebabkan terganggunya kesehatan suatu koperasi yang nantinya akan berimbas pada anggota juga.