

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Profil Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syari'ah(KSPPS) Artha Al Hidayah

a. Latar belakang berdirinya KSPPS Artha Al Hidayah

Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) Artha Al-Hidayah merupakan lembaga keuangan mikro masyarakat yang berprinsip syari'ah, yang bertujuan untuk membantu masyarakat dalam mengembangkan usahanya demi pemberdayaan ekonomi umat terutama ekonomi kecil dan menengah. Kegiatan pemberdayaan yang dilakukan KSPPS Artha Al-Hidayah meliputi: Produk-produk pembiayaan dan Produk-produk Simpanan. KSPPS Artha Al-Hidayah adalah lembaga keuangan yang berpayung hukum yang menggunakan pola syari'ah telah beroperasi dan telah mendapat izin resmi dari Pemerintah Kabupaten.¹

Faktor yang mendorong didirikannya KSPPS Artha Al-Hidayah adalah adanya kenyataan bahwa umat Islam, khususnya warga yang membutuhkan modal dalam menjalankan usaha kecilnya dengan jumlah dana yang cukup besar tetapi pada umumnya tingkat ekonomi mereka tergolong pada kelas menengah kebawah dan usaha-usaha ekonomi yang mereka lakukan adalah usaha kecil dan menengah sehingga perlu mendapatkan sentuhan.

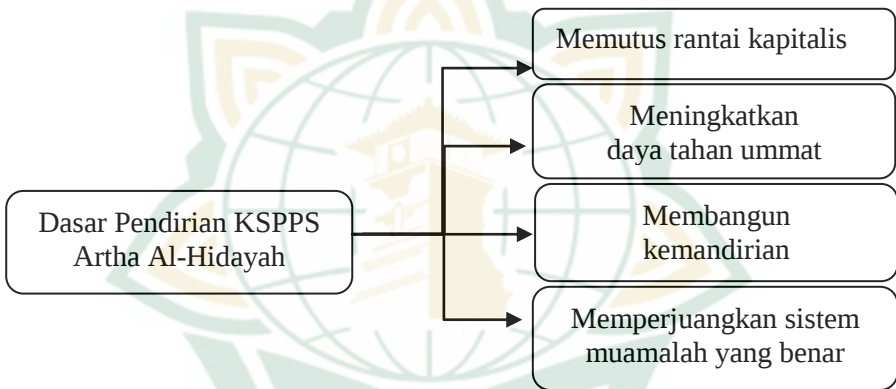
b. Sejarah berdirinya KSPPS Artha Al Hidayah

Bank Syari'ah pertama kali adalah Bank Muamalat, tapi Bank Muamalat cakupannya adalah usaha-usaha besar, maka dari pendiri-pendirinya menggagas Bank Syari'ah yang bisa mengikut

¹Data Dokumentasi, Profil KSPPS Artha Al Hidayah, Dikutip Pada Tanggal 20 Juli 2019 (09.00-10.00 WIB).

sertakan pengusaha mikro / menengah ke bawah. Maka dari itu muncul Lembaga Keuangan Mikro (MKO).KSPPS Artha Al-Hidayah lahir pada tahun 2013, yang mendasari para tokoh untuk mendirikan KSPPS Artha Al-Hidayah adalah :

Gambar 4.1
Dasar Pendirian KSPPS Artha Al-Hidayah



Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syari'ah "Artha Al-Hidayah" di dirikan oleh para pengurus yayasan pendidikan islam Al-Hidayah Langon dengan seluruh guru dan karyawan, serta para pengusaha yang punya kepentingan pendidikan dari umat, pada tanggal 20 Desember 2013, dan akte pendirian pada tanggal 27 Desember 2013 No 79 dan telah memperoleh Badan Hukum Nomor : 518 / 2013 / BH / XIV.10 / I / 2014, tanggal 15 Januari 2014.²

Undang-undang mengenai perkoperasian yang diatur dalam undang-undang NOMOR 25 TAHUN 1992TENTANG PERKOPERASIAN. Bahwa dalam pasal 1 ayat 1 yang berbunyi bahwa Koperasi adalah badan usahayang beranggotakan

²Data Dokumentasi, Profil KSPPS Artha Al Hidayah, Dikutip Pada Tanggal 20 Juli 2019 (09.00-10.00 WIB)

orang-seorang atau badan hukum Koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip Koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan.³

Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Artha Al-Hidayah telah berhasil mendapatkan kepercayaan dari anggota pada khususnya masyarakat dalam pengelolaan usaha simpan pinjam. Hal ini terbukti dari jumlah aset, permodalan, anggota maupun calon anggota yang dilayani mengalami kenaikan yang cukup signifikan dari tahun ke tahun. Kondisi tersebut mendorong manajemen untuk selalu memberikan pelayanan yang terbaik bagi anggota dan masyarakat.

c. Tujuan dan manfaat berdirinya KSPPS Artha Al Hidayah

1) Tujuan

Didirikannya KSPPS Artha Al-Hidayah dengan tujuan meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya terutama untuk masyarakat kalangan ekonomi menengah ke bawah. Pengertian tersebut dapat dipahami bahwa BMT Al-Hikmah berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan anggota dan masyarakat. Anggota harus diberdayakan supaya dapat mandiri. Dengan demikian pemberian modal pinjaman sebisa mungkin dapat mendirikan ekonomi para peminjam.⁴

2) Manfaat

- a) Membangkitkan usaha mikro kalangan masyarakat menengah ke bawah.
- b) Membantu masyarakat dalam hal simpan pinjam

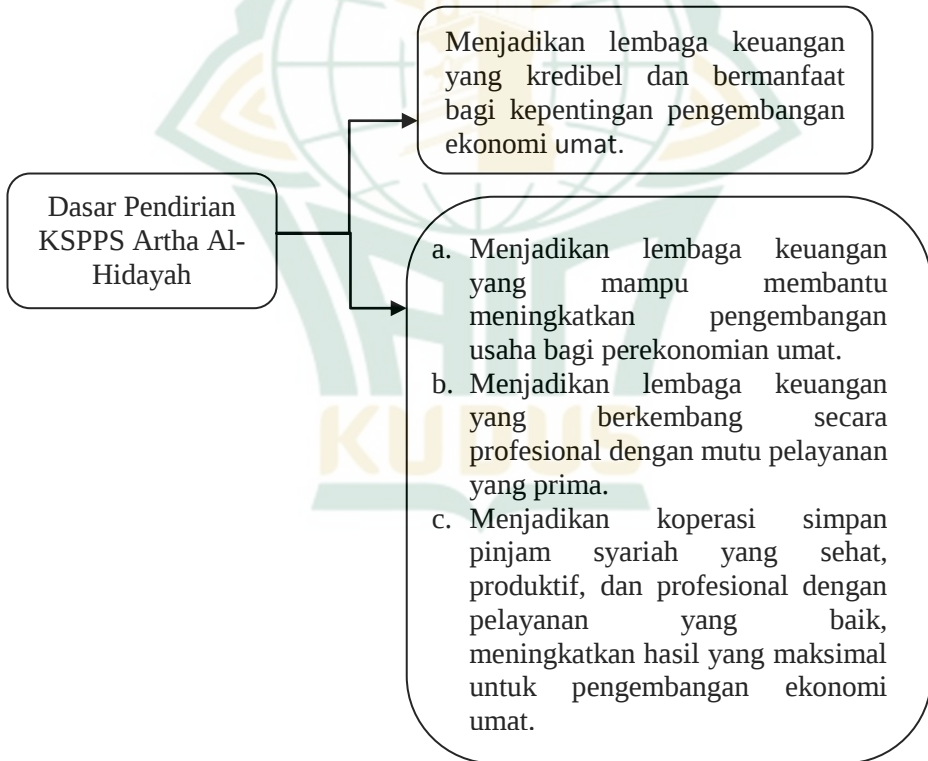
³Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian.

⁴Data Dokumentasi, Profil KSPPS Artha Al Hidayah, Dikutip Pada Tanggal 20 Juli 2019 (09.00-10.00 WIB).

- c) Meningkatkan taraf hidup melalui mekanisme kerja sama ekonomi dan bisnis
- d) Dengan adanya KSPPS maka tidak terjadi penimbunan uang karena uang terus diputar
- e) Memperluas lapangan pekerjaan khususnya di dalam sektor riil.
- d. Visi dan misi KSPPS Artha Al Hidayah
Tujuan utama didirikannya KSPPS Artha Al-Hidayah ini dapat dilihat dari visi dan misi sebagai berikut :

Gambar 4.2

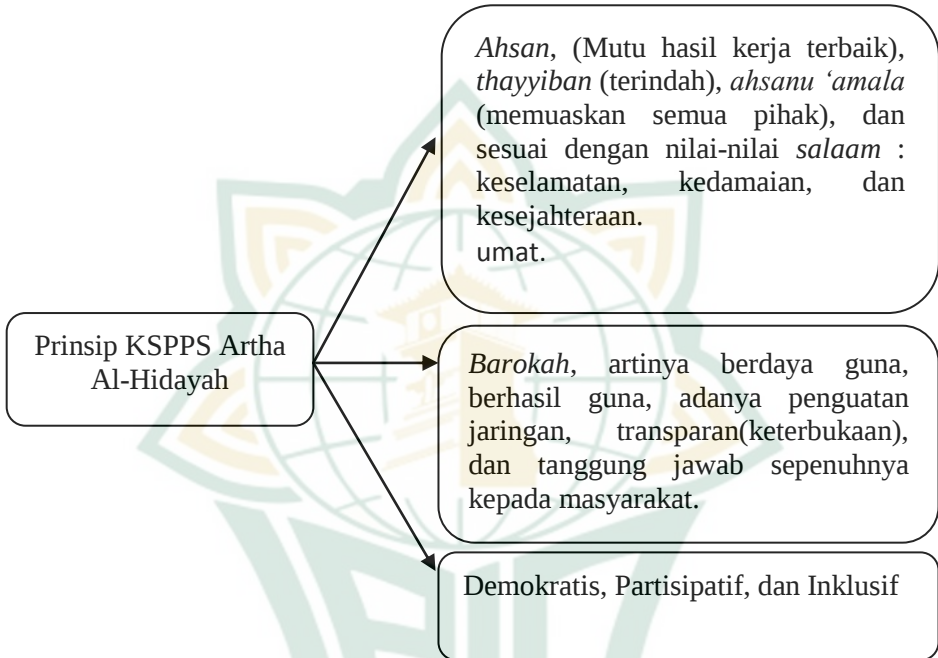
Visi dan Misi KSPPS Artha Al-Hidayah⁵



⁵Data Dokumentasi, Profiil KSPPS Artha Al Hidayah, Dikutip Pada Tanggal 20 Juli 2019 (09.00-10.00 WIB)

e. Prinsip KSPPS Artha Al Hidayah

Gambar 4.3
Prinsip KSPPS Artha Al-Hidayah⁶



f. Struktur Organisasi KSPPS Artha Al-Hidayah

Struktur organisasi adalah kerangka antara satu kesatuan organisasi yang didalamnya terdapat pejabat. Tugas serta wewenang masing-masing mempunyai peran tertentu dalam ketentuan yang utuh. Struktur organisasi merupakan suatu petunjuk bagaimana tugas dan tanggung jawab antara anggota-anggotanya sehingga dapat memudahkan pimpinan dalam pengawasan maupun meminta pertanggungjawaban pada bawahannya.

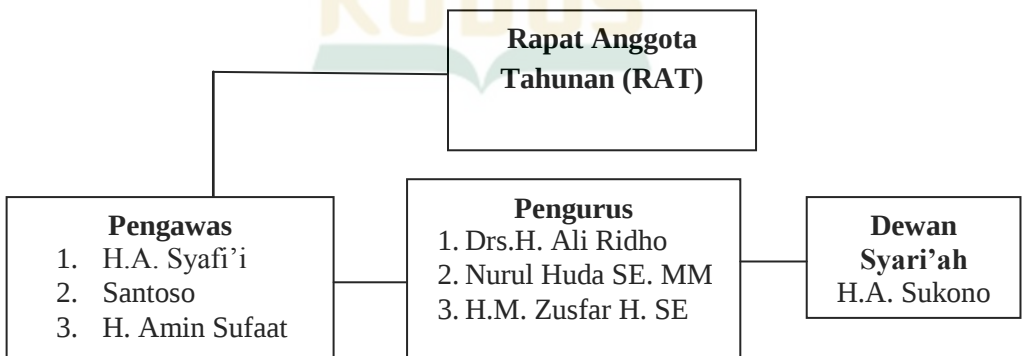
Adapun struktur organisasi KSPPS Artha Al Hidayah hampir sama dengan struktur

⁶Data Dokumentasi, Profil KSPPS Artha Al Hidayah, Dikutip Pada Tanggal 20 Juli 2019 (09.00-10.00 WIB)

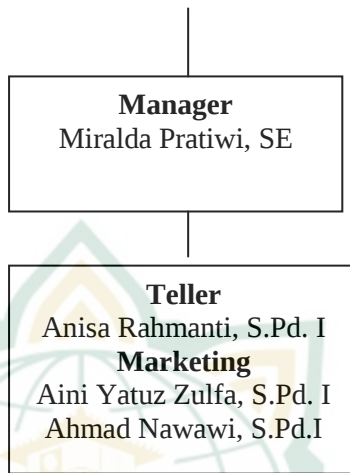
organisasi yang ada pada koperasi lainnya, dimana kekuasaan tertinggi terletak pada Rapat Anggota Tahunan (RAT) dengan dipantau oleh dewan pengawas syariah. adapun susunan pengurus dan struktur organisasi yang ada di KSPPS Artha Al Hidayah adalah sebagai berikut:⁷

1. Pengurus
 - a. Ketua : Drs. Ali Ridlo, S.Ag
 - b. Sekertaris : Nurul Huda,SE. MM
 - c. Bendahara :H. M. Zusfar Zulmi, S.Pd
2. Pengawas
 - a. Ketua : H. Ahmad Syafi'i
 - b. Sekertaris : Santoso
 - c. Bendahara : H. Sufaat
3. Dewan Syari'ah
 - a. H. A. Sukono
4. Manager
 - a. Miralda Pratiwi, SE
5. Teller
 - a. Anisa Rahmanti, S. Pd. I
6. Marketing
 - a. Aini Yatuz Zulfa, S. Pd. I
 - b. Ahmad Nawawi, S. Pd.

Gambar 4.4
Struktur Organisasi KSPPS Artha Al Hidayah



⁷Data Dokumentasi, Profiil KSPPS Artha Al Hidayah, Dikutip Pada Tanggal 20 Juli 2019 (09.00-10.00 WIB).



g. Tugas dan Wewenang

1) Rapat anggota tahunan

Rapat anggota tahunan dilaksanakan setiap satu tahun sekali, yang dihadiri oleh semua anggota atau perwakilannya. Rapat Anggota ini merupakan kekuasaan tertinggi dalam sistem manajemen KSPPS berhak memutuskan :

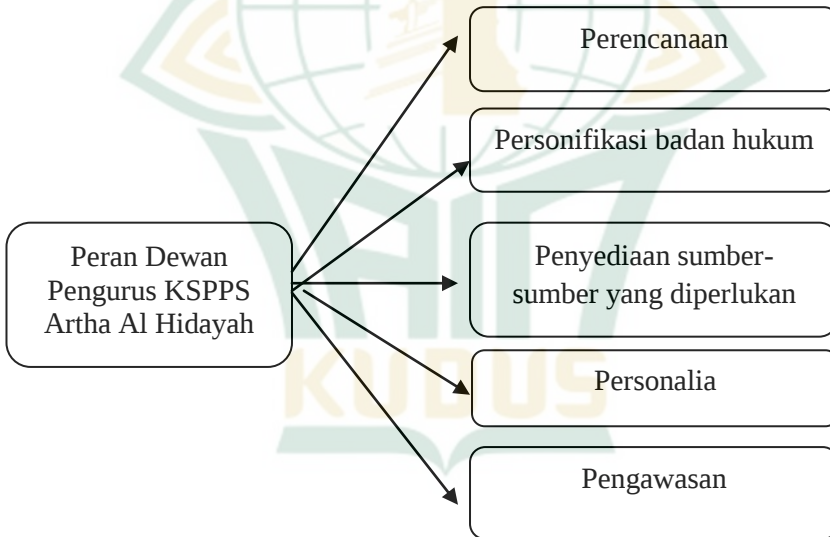
- a) Pengesahan atau perubahan anggaran dasar dan anggaran rumah tangga organisasi.
- b) Pemilihan, pengangkatan dan sekaligus pemberhentian pengurus dan pengawas, baik pengawas Syariah maupun manajemen.
- c) Penetapan anggaran pendapatan dan belanja KSPPS selama satu tahun.
- d) Penetapan visi dan misi organisasi.
- e) Pengesahan laporan pertanggung jawaban pengurus tahun sebelumnya.
- f) Pengesahan rancangan program kerja tahunan.

2) Dewan pengurus

Dewan Pengurus KSPPS pada hakikatnya adalah wakil dari anggota dalam

melaksanakan hasil keputusan musyawarah tahunan. Oleh karenanya, pengurus harus dapat menjaga amanat yang telah di bebaskan kepadanya. Amanat ini nantinya akan dipertanggung jawabkan kepada anggota pada tahun berikutnya. Masa kerja pengurus sangat tergantung pada kepentingan organisasi. Artinya KSPPS dapat menetapkan masa kerjanya 2,3,4, atau 5 tahun. Secara umum fungsi dan peran serta tanggung jawab pengurus dapat dirumuskan sebagai berikut:

Gambar 4.5
Peran Dewan Pengurus KSPPS Artha Al Hidayah



a) Perencanaan

Dewan pengurus berfungsi menyusun perencanaan, baik jangka panjang maupun jangka pendek, baik keuangan maupun non keuangan, sehingga diperlukan pengurus yang memiliki wawasan luas, pengetahuan dan

pengalaman bisnis, serta rasa optimis yang tinggi.

b) Personifikasi badan Hukum

Dewan pengurus merupakan personifikasi KSPPS baik dimuka maupun diluar peradilan sesuai dengan keputusan musyawarah anggota. Pengurus pula yang [paling bertanggung jawab terhadap pelaksanaan AD/ART organisasi.

c) Penyediaan sumber-sumber yang diperlukan

Dewan pengurus harus mengusahakan berbagai sumber (*resources*), yang diperlukan agar KSPPS dapat berjalan dengan baik.

d) Personalia

Dewan pengurus pada dasarnya memegang kuasa atas jalannya KSPPS, namun karena keterbatasan tenaga dan waktu, pengurus dapat mengangkat wakilnya di pengelola. Namun hal ini tidak mengurangi sedikitpun tanggung jawabnya.

e) Pengawasan

Karena pengurus telah menunjuk pengelola dalam menjalankan operasional rutin, maka fungsi pengurus terpenting berada pada fungsi pengawasan. Fungsi melekat pada semua lini kepengurusan, baik secara

bersama-sama maupun perbidang, pengurus harus melakukan fungsi ini secara berkala.

3) Dewan pengawas syariah

Dewan pengawas syariah memiliki tugas utama dalam pengawasan KSPPS terutama yang berkaitan dengan sistem syariah yang dijalankannya. Landasan kerja dewan ini berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN). Fungsi utama tersebut meliputi:

- a) Sebagai penasehat dan pemberi saran dan atau fatwa kepada pengurus dan pengelola mengenai hal-hal yang terkait dengan syariah seperti penetapan produk dan lain-lain.
- b) Sebagai mediator antara KSPPS dengan Dewan Syariah Nasional atau Dewan Pengawas Syariah Propinsi.
- c) Mewakili anggota dalam pengawasan syariah.

Mekanisme kerja dapat dilakukan setiap saat baik diminta oleh pengurus atas inisiatif pribadi. Anggota Dewan Pengawas tidak dipilih tetapi diusulkan oleh pengurus dan ditetapkan dalam musyawarah. Mereka harus berasal dari kalangan yang mengetahui sistem ekonomi Islam, Fiqih Muamalah dan sekaligus memahami keuangan konvensional. Dalam keadaan tertentu mencari figure tersebut sangat sulit, oleh sebab itu biasanya diutamakan yang memahami aspek muamalah.

Dewan Pengawas Syariah, merupakan bagian dari Dewan Syariah Nasional (DSN). Karenanya fatwa DSN menjadi bagian dari pengawasan syariah oleh DPS. Pada dasarnya yang paling berwenang merumuskan fatwa mengenai system keuangan syariah adalah DSN. Sedangkan DPS hanya berfungsi sebagai pelaksana atas fatwa tersebut DSN memiliki wewenang:

- a) Memberikan atau mencabut rekomendasi nama-nama yang akan duduk sebagai anggota DPS pada Lembaga Keuangan Syariah.
- b) Mengeluarkan fatwa yang mengikat DPS dimasing-masing Lembaga Keuangan Syariah dan menjadi dasar tindakan hukum pihak terkait.
- c) Mengeluarkan fatwa yang menjadi landasan bagi ketentuan yang akan

dikeluarkan oleh instansi yang berwenang, seperti Bank Indonesia, dan lain-lain.

- d) Memberikan peringatan kepada Lembaga Keuangan Syariah untuk menghentikan penyimpangan dari fatwa yang telah dikeluarkan oleh DSN.
- e) Mengusulkan kepada pihak yang berwenang, jika peringatan tidak diindahkan.

4) Manager

Manager merupakan struktur pengelola yang tertinggi oleh karenanya, ia yang paling bertanggungjawab terhadap operasional KSPPS:

- a) Manager berfungsi merumuskan strategi dan taktik operasional dalam rangka melaksanakan keputusan pengurus atau keputusan musyawarah tahunan.
- b) Manager dapat juga mengusulkan pemberhentian dan pengangkatan karyawan.
- c) Manager juga melakukan fungsi control atau pengawasan terhadap kinerja karyawan.
- d) Manajer melaporkan kinerjanya kepada pengurus dalam periode waktu tertentu, minimal 6 bulan sekali.

5) Teller

Bagian ini merupakan bagian yang berkaitan langsung dengan masalah keuangan. Pada setiap hari, kasir harus melakukan pembukaan dan penutupan kas. Bagian ini bertugas membuat, merencanakan kebutuhan kas harian, mencatat semua transaksi kas serta merekapnya dalam catatan uang keluar dan masuk. Staf khusus pada kasir harus terpisah dengan bagian pembukuan. Pada tahap awal staf kasir dapat berfungsi ganda yaitu sebagai fungsi pelayanan nasabah atau anggota.

Namun pada perkembangannya, dapat dibentuk staf khusus yang akan menangani masalah jasa pelayanan anggota. Bagian ini merupakan bagian terdepan dari pelayanan KSPPS. Ia akan memberikan penjelasan secukupnya terhadap berbagai hal tentang KSPPS kepada calon anggota atau nasabah.

6) Marketing

Bagian ini menjadi ujung tombak KSPPS dalam merebut pasar :

- a) Marketing berfungsi dalam merencanakan system dan strategi pemasaran meliputi: segmentasi pasar, taktis operasional, sampai pada pendampingan anggota/nasabah.
- b) Bagian ini juga berfungsi untuk melakukan analisis usaha anggota/nasabah calon peminjam.
- c) Menarik kembali pinjaman yang sudah digulirkan.
- d) Menjemput simpanan dan tabungan anggota.
- e) Dalam keadaan tertentu (pada tahap awal dan modal masih terbatas), fungsi marketing dapat dirangkap oleh manajer/direktur.
- f) Bagi organisasi yang sudah berkembang, bagian marketing dapat dibagi menjadi bagian *funding* atau penghimpunan dana dan *financing* atau pembiayaan. Selanjutnya pada bagian *funding* dapat terdiri dari dan pada bagian *financing* dapat terdiri dari *account officer* – *account officer*. Kedua bagian ini dikepalai oleh kepala bagian marketing.

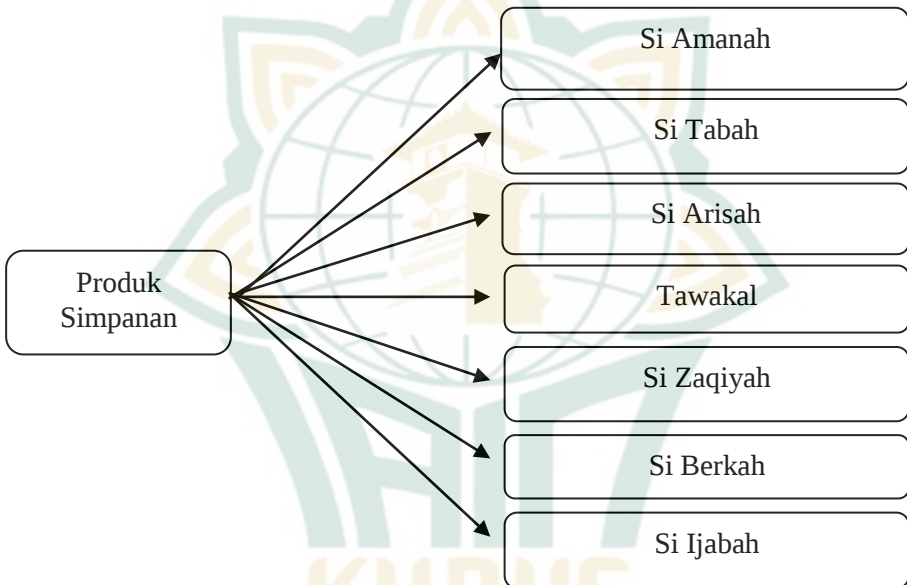
f. Produk KSPPS Artha Al Hidayah

Program yang digunakan oleh KSPPS Artha Al-Hidayah baik dalam produk simpanan

maupun pembiayaan adalah dengan sistem syariah (bagi hasil) di antaranya :

- 1) Produk pengerahan dana terdiri dari beberapa jenis simpanan, diantaranya:

Gambar 4.6
Produk Simpanan KSPPS Artha Al Hidayah



- a) Si Amanah (Simpanan Mudhorobah Al Hidayah)

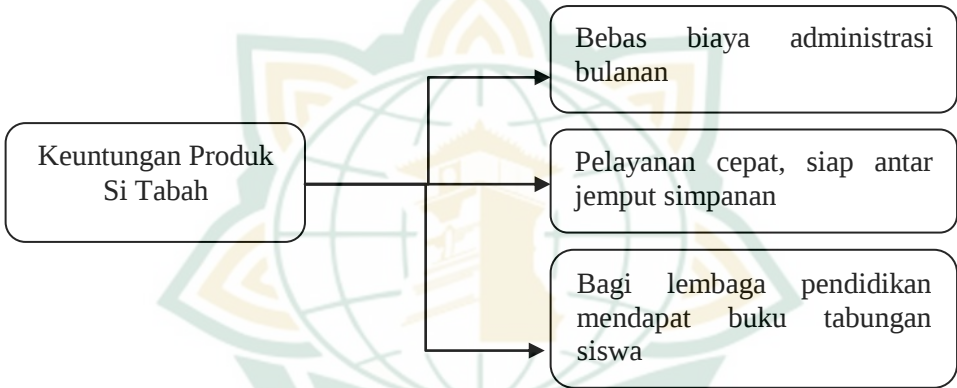
Yaitu simpanan yang dikelola dengan prinsip mudharabah yang memungkinkan anggotanya melakukan transaksi penyimpanan dan penarikan dana secara tunai kapanpun dan akan mendapatkan nisbah setiap bulannya.

- b) Si Tabah (Simpanan Tarbiyah Al Hidayah)

Yaitu simpanan yang alokasi dananya diperuntukan untuk dana pendidikan. Penarikan dapat dilakukan

satu tahun sekali yaitu pada awal / akhir tahun pelajaran dan mendapatkan nisbah atau bagi hasil. Keuntungan Si Tabah dapat dijelaskan pada gambar berikut:

Gambar 4.7
Keuntungan Produk Si Tabah

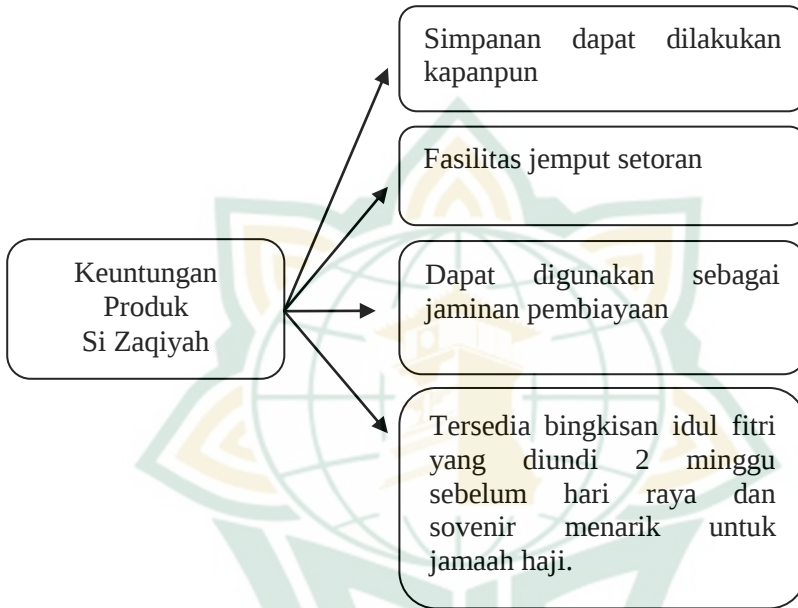


c) Si Zaqiyah (Simpanan Ziarah, Haji, Umroh, Qurban, Idul fitri Al Hidayah)

Simpanan dengan prinsip mudhorobah yang direncanakan untuk keperluan tersebut, yang penarikannya dilakukan menjelang ziarah, hari raya, qurban dan idul fitri.

Dengan keuntungan sebagai berikut :

Gambar 4.8
Keuntungan Produk Si Zaqiyah



d) Si Arisah (Simpanan Arisan Sistem Gugur Al Hidayah)

Yaitu simpanan arisan yang dikelola dengan sistem gugur yang akan mendapat berbagai bonus jutaan rupiah pada akhir periode. Adapun jumlah anggota Si Arisah per periode adalah sebagai berikut:

Tabel 4.1
Jumlah Anggota Si Arisah

Periode	Jumlah Anggota
Periode I	400 anggota
Periode II	500 anggota

e) Tawakal (Tabungan Wadiah Al Hidayah)

Yaitu simpanan atau tabungan dari anggota dengan akad wadiah yang setoran dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat. Dalam simpanan ini KSPPS tidak wajib memberikan bagi hasil kepada penyimpan akan tetapi boleh memberikan bonus sesuai dengan kebijakan di KSPPS Artha Al-Hidayah Jepara.

f) Si Berkah (Simpanan Berjangka Al Hidayah)

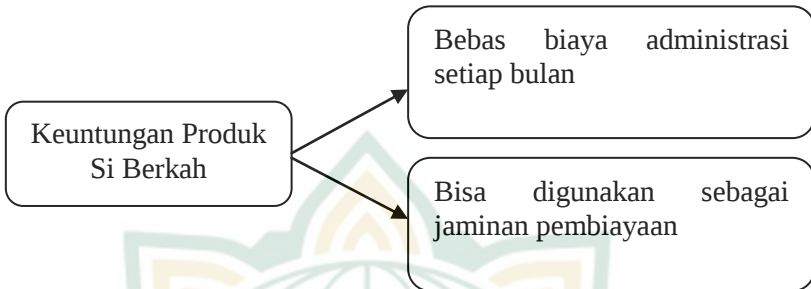
Yaitu simpanan berjangka yang berguna untuk investasi jangka panjang dengan menggunakan akad mudhorobah mutlaqah. Nasabah sebagai shohibul maal dan KSPS sebagai Mudhorib. Setoran minimal Rp.2.000.000,- (Dua Juta Rupiah) dengan nasabah bagi hasil sebagai berikut :

Tabel 4.2
Bagi Hasil Si Berkah

Jangka Waktu	Nisbah	
	Sohibul maal	KSPPS
3 bulan	40 %	60 %
9 bulan	45 %	65 %
12 bulan	50 %	50 %

Dana simpanan di KSPS Artha Al Hidayah Jepara pasti amanah karena dikelola secara produktif dan profesional dalam bentuk pembiayaan untuk pengembangan ekonomi umat. Dengan keuntungan :

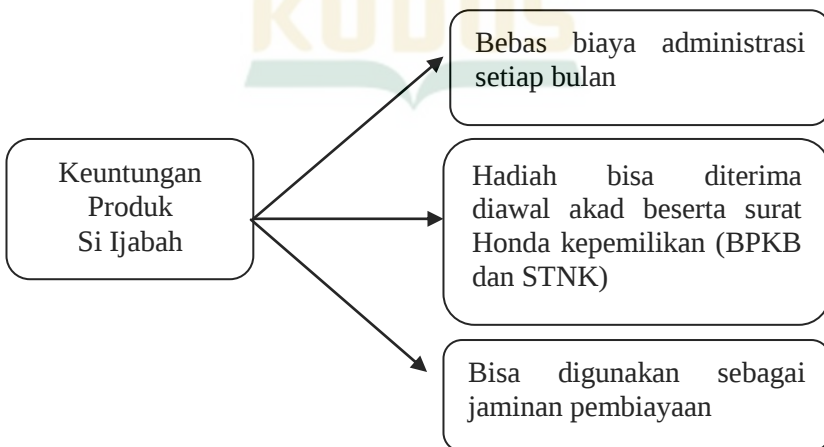
Gambar 4.9
Keuntungan Produk Si Berkah



g) Si Ijabah (Simpanan Investasi Berjangka Al Hidayah)

Simpanan atau investasi berjangka yang akan dikelola KSPS Artha Al Hidayah dengan prinsip wadiah yad al-dhammah dan akan mendapat hadiah di awal simpanan. Simpanan Rp.60.000.000,- selama 36 bulan (selama 3 tahun) mendapat hadiah honda Beat CWFI. Dengan keuntungan :

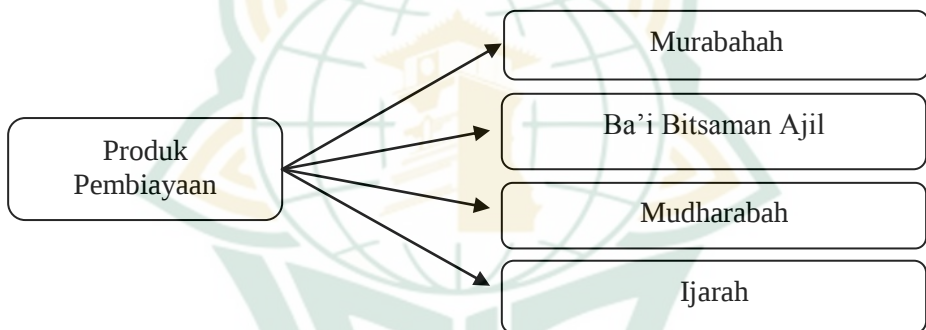
Gambar 4.10
Keuntungan Produk Si Ijabah



2) Produk Pembiayaan

Produk pembiayaan atau pinjaman diperuntukan bagi yang membutuhkan modal usaha, investasi maupun konsumtif dengan sistem Murobahah (jual beli) dan Mudhorobah (bagi hasil). Bentuk-bentuk pembiayaan adalah sebagai berikut :

Gambar 4.11
Produk Pembiayaan KSPPS Artha Al Hidayah



- Murabahah (pembiayaan penjualan)
- Ba'i Bitsaman Aji (pembiayaan jual beli dengan cara diangsur)
- Mudarabah (kerja sama mitra usaha)
- Ijarah (pembiayaan penjualan jasa)⁸

2. Letak geografis KSPPS Artha Al-Hidayah

Secara geografis KSPPS Artha Al-Hidayah Langon Tahunan Jepara adalah sebagai berikut :⁹

- Sebelah timur : Rumah warga
- Sebelah barat : Kantor balaidesa Langon
- Sebelah utara : Pekarangan warga
- Sebelah selatan : Jalan raya

⁸Data Dokumentasi, Profil KSPPS Artha Al Hidayah, Dikutip Pada Tanggal 20 Juli 2019 (09.00-10.00 WIB).

⁹ Hasil Dokumentasi KSPPS Artha Al-Hidayah, di Kutip Tanggal 20 Juli 2019.

B. Data Peneliti

1. Data tentang Praktek Sistem Arisan Gugur Berhadiah di KSPPS Artha Al Hidayah Desa Langon Kecamatan Tahunan Kabupaten Jepara

Arisan yang diselenggarakan oleh KSPPS Artha Al-Hidayah Kecamatan Tahunan Kabupaten Jepara merupakan suatu program dalam rangka penghimpunan dana bagi KSPPS dari masyarakat. Pihak KSPPS menyelenggarakan arisan supaya masyarakat tertarik dan dapat mengikuti arisan tersebut. Berikut data anggota yang mengikuti Sistem Arisan Gugur Berhadiah di KSPPS Artha Al-Hidayah untuk dua periode sebagai berikut:

Tabel 4.1
Jumlah Anggota Sistem Arisan Gugur Berhadiah Selama Dua Periode

Periode	Jumlah Anggota
Periode I	400 anggota
Periode II	500 anggota

Dari tabel di atas dapat dijelaskan bahwa periode pertama dimulai pada tahun 2015-2019 anggota yang mengikuti praktik sistem arisan gugur berhadiah berhasil mendapatkan 400 anggota sesuai dengan target yang ditetapkan. Di mana Praktik Sistem Arisan Gugur Berhadiah diundi kurang lebih 40 bulan atau kurang lebih 4 tahun dengan jumlah anggota minimal 400 anggota.

Maka dapat disimpulkan bahwa KSPPS Artha Al-Hidayah sudah memenuhi ketentuan untuk mendapatkan 400 anggota pada periode pertama atau berlaku untuk tahun 2015 sampai dengan 2019. Dan untuk periode selanjutnya atau periode kedua anggota yang mengikuti Praktik Sistem Arisan Gugur Berhadiah di KSPPS Artha Al-Hidayah mengalami peningkatan 100 anggota yaitu 500 anggota untuk berlaku tahun 2019-2023 ke depan. Dan untuk

ketentuan yang terdapat dalam praktek sistem arisan gugur berhadiah dapat dijelaskan dalam skema berikut:

Skema 4.1

Praktik Arisan Sistem Gugur

Skema di atas dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Perjanjian dan ketentuan arisan

Arisan di KSPPS Artha Al-Hidayah dibuat dengan menggunakan sistem gugur, dalam arti pihak yang sudah memperoleh undian arisan tidak



berkewajiban membayar lagi dan disertai dengan beberapa bonus undian berhadiah. Pendaftaran arisan KSPPS Artha Al-Hidayah dilakukan di kantor KSPPS Artha Al-Hidayah Kecamatan Tahunan Kabupaten Jepara, atau pegawai KSPPS Artha Al-Hidayah. Para peserta arisan boleh

mengikuti arisan lebih dari satu tanpa ada syarat yang harus dipenuhi oleh peserta.¹⁰

Perjanjian arisan berupa tertulis dimana perjanjian itu tidak dilakukan secara satu per satu dengan para peserta tetapi dilampirkan dalam ketentuan arisan dari pihak KSPPS Artha Al-Hidayah kepada para peserta. Sebagaimana ketentuan yang ditetapkan oleh pihak KSPPS kepada peserta yaitu:

- 1) Simpan *wadi'ah* Artha Al Hidayah ini menggunakan akad *wadi'ah Yad Al-damanah* yang diikuti oleh anggota peserta sebanyak 400 orang. Sebelum berjumlah 400 orang pihak koperasi akan mencari peserta sehingga mencapai jumlah yang ditentukan. Setelah memenuhi kuota akan disampaikan nominal setoran dan jangka waktunya.
- 2) Jumlah titipan setiap bulan sebesar Rp. 50.000,- setiap anggota dan boleh menitipkan kelipatannya sesuai kesepakatan antara dua belah pihak.
- 3) Pelaksanaan arisan sistem gugur ini selama 40 bulan, di undi setiap bulan tanggal 15 jam 13.00 wib
- 4) Peserta yang tidak menyettor 3 kali secara berturut-turut di anggap mengundurkan diri
- 5) Peserta yang tidak setor pada bulan tersebut, tidak di ikutkan dalam undian
- 6) Peserta yang belum mendapat undian sampai bulan ke-40, akan dibagikan seluruhnya pada bulan ke-41 sebesar saldo simpanandan ditambah dengan bonus sesuai kebijakan pihak KSPPS.

Arisan di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Artha Al Hidayah yaitu dengan sistem gugur yang berbeda dengan arisan pada umumnya yang berkembang

¹⁰Hasil wawancara dengan Wawancra dengan Ibu Miralda Pratiwi, SE.

dimasyarakat dimana perolehan uang arisan sesuai dengan jumlah uang yang disetor tetapi berdasarkan pada ketentuan yang ditetapkan oleh pihak Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Artha Al Hidayah. Dalam prakteknya peserta arisan menyetor uang senilai Rp. 50.000,- kemudian ditambah dengan bonus dari KSPPS Artha Al Hidayah. Jumlah uang arisan yang akan diterima peserta pada bulan ke-1 sampai bulan ke-40 dapat digambarkan pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4.2

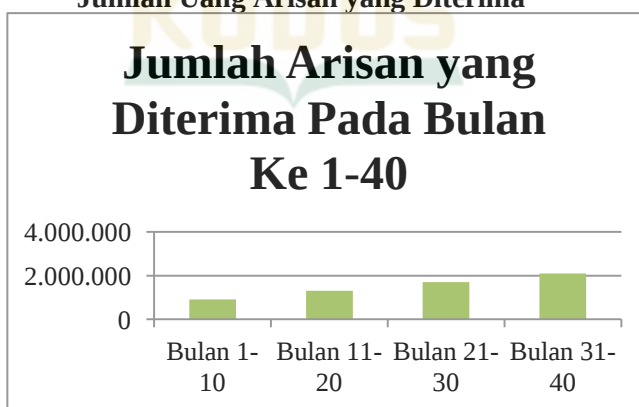
**Alur Jumlah Uang Arisan Peserta
yang akan diterima pada Bulan Ke 1-40**

No.	Ketentuan Bulan	Nominal yang diterima
1	Bulan ke-1 sampai 10	Rp.900.000,-
2	Bulan ke-11 sampai 20	Rp.1.300.000,-
3	Bulan ke-21 sampai 30	Rp.1.700.000,-
4	Bulan ke-31 sampai 40	Rp.2.100.000,

Sumber: Wawancara KSPPS Artha Al-Hidayah

Grafik 4.1

Jumlah Uang Arisan yang Diterima



Sumber: Wawancara KSPPS Artha Al-Hidayah

Berdasarkan tabel di atas, untuk peserta yang belum mendapatkan undian sampai akhir bulan atau bulan ke 40, maka uang peserta akan dibagikan pada bulan ke 41 ditambah bonus uang Rp.100.000,-.

Arisan di KSPPS Artha Al-Hidayah yaitu dengan sistem gugur yang berbeda dengan arisan pada umumnya yang berkembang di masyarakat dimana perolehan uang arisan tidak sesuai dengan jumlah uang yang disetor tetapi berdasarkan pada ketentuan yang ditetapkan oleh pihak KSPPS Artha Al-Hidayah. Dalam prakteknya peserta arisan memperoleh uang arisan lebih dari yang disetor dan uang arisan yang terkumpul selebihnya diputar oleh pihak KSPPS Artha Al-Hidayah.

Oleh pengurus Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Artha Al-Hidayah sisa uang arisan tersebut di manfaatkan untuk diinvestasikan. Dari hasil putaran dana tersebut pihak Koperasi memperoleh keuntungan bagi hasil dari keuntungan bagi hasil tersebut digunakan untuk biaya pemberian bonus dan hadiah kepada para peserta arisan tersebut.¹¹

b. Sistem penyetoran arisan

Peserta arisan di KSPPS Artha Al-Hidayah pada periode I berjumlah kurang lebih 400 orang tersebar di wilayah kabupaten Jepara. Penyetoran uang arisan dapat diberikan langsung kepada petugas arisan di KSPPS Artha Al-Hidayah maupun dititipkan kepada para kolektor yang bersedia menjadi kolektor arisan di KSPPS Artha Al-Hidayah. Setoran boleh dilakukan pada awal bulan dan maksimal tanggal 15 jam 13.00. Besar setoran

¹¹Hasil wawancara dengan Wawancara dengan Ibu Miralda Pratiwi, SE, Pada tanggal 27 Juli 2019.

telah ditentukan yaitu sebesar Rp. 50.000,- setiap satu arisan.¹²

Hal yang harus diperhatikan ketika menyetor arisan adalah membawa dan menunjukkan kartu anggota arisan sebagai tempat pencatat setoran dan sebagai tanda bukti penyetoran arisan peserta.

c. Pengundian arisan

Pengundian arisan dilakukan pada tanggal 15 setiap bulan kecuali hari libur dan hari pendek (sabtu). Pengundian dilaksanakan di kantor KSPPS Artha Al-Hidayah di Desa Lagon kecamatan Tahunan kabupaten Jepara.

Apabila tanggal 15 bertepatan dengan hari libur, maka arisan akan dibuka pada hari berikutnya. Kemudian Waktu pengundian tidak ditentukan jamnya.

Pengundian arisan boleh dihadiri oleh semua peserta arisan dan masyarakat yang ingin menyaksikan. Tetapi biasanya hanya dihadiri oleh para pegawai KSPPS Artha Al-Hidayah atau para kolektor karena para peserta sudah saling percaya dengan pihak KSPPS Artha Al-hidayah.

Ketika pengundian arisan yang diundi dari 400 peserta hanya 1 (satu) peserta. Jika nomor peserta keluar maka secara otomatis peserta arisan tersebut sudah tidak berkewajiban membayar setoran lagi atau selesai dan begitu seterusnya sampai pada akhir periode arisan yaitu 40 bulan. Kemudian untuk pengundian akhir semua peserta arisan biasanya dilakukan pada akhir bulan dari selesainya pengundian ke-41 yaitu satu bulan setelah pengundian ke-40. Saat pengundian terakhir biasanya uang arisan dan bonus

¹²Hasil Wawancara dengan Ibu Anisa Rahmanti, S. Pd. I, Pada tanggal 27 Juli 2019.

dititipkan kepada masing-masing kolektor yang bersangkutan.¹³

Pada pengundian akhir (massal) semua uang peserta tidak dibagikan secara serempak pada hari itu melainkan bertahap dan ada penangguhan waktu pengembalian uang arisan yang diminta oleh pihak KSPPS Artha Al-Hidayah. Misalkan hari 1 untuk wilayah Tahunan, satu minggu berikutnya wilayah mlonggo, dan seterusnya sampai semua wilayah di Kabupaten Jepara yang mengikuti arisan bisa mendapatkan uangnya kembali dan utuh tanpa dikurangi oleh pihak KSPPS.

d. Pengelola arisan

Dana arisan di simpan dengan berdasarkan pada sistem tabungan. Dimana dana yang diperoleh dari arisan yaitu sekitar sebesar Rp.20.000.000,- setiap satu kali putaran dan hanya dikeluarkan sebagian dana yang ditentukan kemudian dana selebihnya ditabungkan dan dananya diputar oleh pihak KSPPS sebagai pembiayaan syari'ah di KSPPS Artha Al-Hidayah di seluruh wilayah Kabupaten Jepara.

Tujuan KSPPS Artha Al-Hidayah mengadakan arisan dengan sistem gugur yaitu untuk menggali dana dari masyarakat atau untuk tambahan biaya operasional KSPPS. Meskipun pihak peserta arisan tidak dimintai beban penitipan arisan, namun pihak KSPPS memutarakan dana arisan tersebut untuk pembiayaan-pembiayaan dan tentunya pihak KSPPS akan mendapatkan keuntungan dari pembiayaan-pembiayaan tersebut.¹⁴

¹³Hasil wawancara dengan Wawancara dengan Ibu Miralda Pratiwi, SE, Pada tanggal 27 Juli 2019.

¹⁴Hasil wawancara dengan Wawancara dengan Ibu Miralda Pratiwi, SE, Pada tanggal 27 Juli 2019.

Dari pelaksanaan arisan dengan sistem gugur tersebut, respon masyarakat berbeda-beda. Menurut informasi dari peserta arisan, mereka mengikuti arisan yaitu mempunyai harapan untuk mendapatkan undian yang pertama, karena setelah memperoleh undian peserta arisan sudah gugur dan tidak berkewajiban untuk menyetorkan uang arisan yang telah diperolehnya dan mendapatkan bonus yang lebih besar.

Menurut respon dari peserta arisan yang mendapat undian di awal yaitu Bapak David, beliau mengikuti arisan yaitu ingin memperoleh arisan di awal, dan akhirnya beliau mendapat undian di awal yaitu undian kedua dengan menyetor Rp.100.000,- dan dapat menarik uang arisan sebesar Rp. 900.000,-. Perasaan beliau bahagia karena mendapatkan undian pertama, tidak mempunyai kewajiban menyetor arisan lagi dan dapat menarik uang arisan lebih banyak.¹⁵

Begitupun dengan bapak Eko Sudarmono, beliau mengikuti arisan yaitu dengan tujuan yang sama. Namun, beliau tidak mendapatkan undian pada awal-awal. Beliau mendapatkan undian pada bulan ke-20 yaitu hanya memperoleh uang arisan sebesar Rp.1.300.000,- dan beliau sudah menyetor uang arisan sebesar Rp.1000.000,-. Meskipun beliau hanya mendapatkan bonus yang lebih sedikit daripada bonus di awal bulan, namun beliau tidak kecewa, karena beliau mengikuti

¹⁵Hasil wawancara dengan Bapak David sebagai peserta arisan di KSPPS Artha Al hidayah Desa Langon Kecamatan Tahunan Kabupaten Jepara.

arisan tersebut dengan tujuan untuk menabung.¹⁶

2. Data tentang Strategi yang digunakan untuk menarik minat masyarakat mengikuti Arisan Sistem Gugur Berhadiah di KSPPS Artha Al Hidayah

Setiap KSPPS didirikan dengan tujuan tertentu, misal mempertahankan eksistensi, mencapai pertumbuhan tertentu, merebut pangsa pasar, memberikan pelayanan dan meningkatkan jumlah nasabah suatu KSPPS. Disini penulis menekankan bagaimana suatu KSPPS menarik minat masyarakat untuk mengikuti arisan sistem gugur berhadiah, untuk mencapai tujuan tersebut setiap KSPPS berupaya melakukan beberapa strategi yang tepat untuk mendukung tujuan tersebut.

Strategi merupakan suatu hak urgen dalam mempertahankan bisnis. Keunggulan suatu KSPPS dalam posisi pasar tergantung strategi yang mereka terapkan dalam menjalankan bisnisnya. Strategi merupakan langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu KSPPS untuk mencapai tujuan yang kadang-kadang harus berhadapan dengan jalan yang terjal dan berliku-liku namun adapula yang relatif mudah. Dilihat banyak sekali persaingan antar KSPPS juga membuat KSPPS harus menerapkan strategi yang paling tepat.

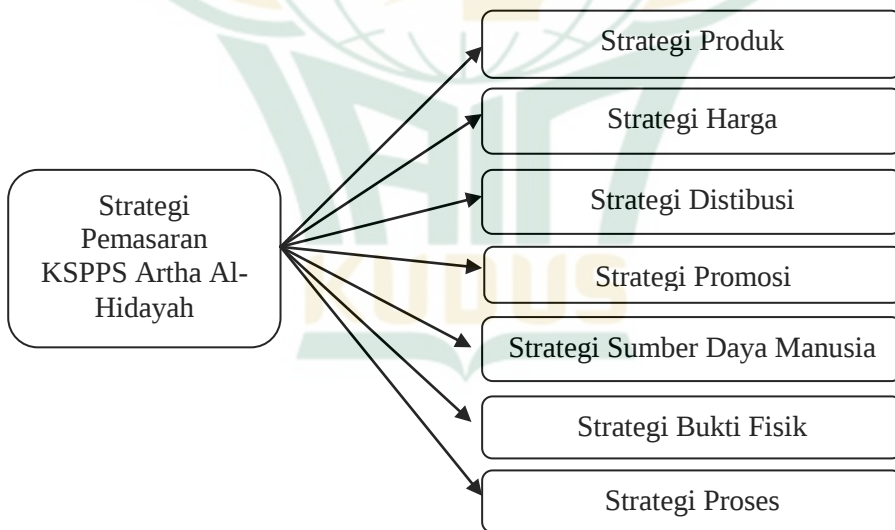
Menurut Ibu Miralda Pratiwi selaku manager di KSPPS Artha Al Hidayah beliau mengatakan:

“Strategi yang dilakukan KSPPS Artha Al Hidayah untuuk menarik minat masyarakat mengikuti arisan yaitu dengan mengenalkan produk Si Arisah kepada masyarakat serta keunggulan dari produk tersebut melalui penyebaran brosur dan promosi langsung kepada calon nasabah dengan cara tatap muka, selain itu kita meyakinkan nasabah dengan memberitahukan

¹⁶Hasil wawancara dengan Ibu Sulasih sebagai peserta arisan di KSPPS Artha Al hidayah Desa Langon Kecamatan Tahunan Kabupaten Jepara.

*keunggulan-keunggulan dari produk Si Arisah tersebut serta dengan memberikan biaya administrasi yang murah, dan nasabah secara otomatis kita jadikan sebagai anggota dari kita, jadi mereka bukan hanya nasabah tapi sudah menjadi anggota dari KSPPS Artha Al Hidayah Langon". Kita juga memberi keyakinan kepada mereka bahwa uang yang di simpan di KSPPS Artha Al Hidayah ini aman agar nasabah terus percaya kepada pihak KSPPS Artha Al Hidayah Langon.*¹⁷ Berikut strategi yang dilakukan oleh KSPPS Artha Al-Hidayah Langon Jepara untuk meningkatkan minat nasabah terhadap produk simpanan Si Arisah sebagai berikut:

Gambar 4.12
Strategi Pemasaran KSPPS Artha Al-Hidayah
Langon Jepara



¹⁷Hasil wawancara dengan Wawancra dengan Ibu Miralda Pratiwi, SE, Pada tanggal 27 Juli 2019.

a. Strategi Produk

Produk merupakan elemen penting dalam sebuah program pemasaran. Strategi produk dapat mempengaruhi strategi pemasaran lainnya. Selain itu, produk adalah sesuatu yang memberikan manfaat baik dalam hal memenuhi kebutuhan sehari-hari atau sesuatu yang ingin dimiliki oleh konsumen. Produk yang dihasilkan oleh dunia usaha pada umumnya berbentuk dua macam, yaitu produk yang berwujud dan produk yang tidak berwujud.¹⁸

Strategi produk menduduki posisi yang sangat menentukan terhadap pemasaran. Strategi produk yang tepat akan menempatkan perusahaan dalam suatu posisi persaingan yang lebih unggul dari para pesaingnya. Strategi produk ialah suatu strategi yang dilaksanakan oleh perusahaan yg berkaitan dengan produk yang di pasarkan. Dalam konteks pemasaran produk mencakup produk fisik, jasa, pengalaman, Property, organisasi, informasi dan ide.

Strategi produk yang dilakukan oleh KSPPS Artha Al Hidayah upaya untuk menarik minat masyarakat adalah dengan menampilkan mutu dari produk Si Arisah tersebut, yakni dengan memberikan kemudahan dalam persyaratan yang terdapat dalam karakteristik produk, antara lain :

¹⁸Ismail, *Perbankan Syari'ah*, (Jakarta: Prenada Media, 2011), 138.

Gambar 4.13
Strategi Produk Sistem Arisan Gugur Berhadiah



b. Strategi Harga

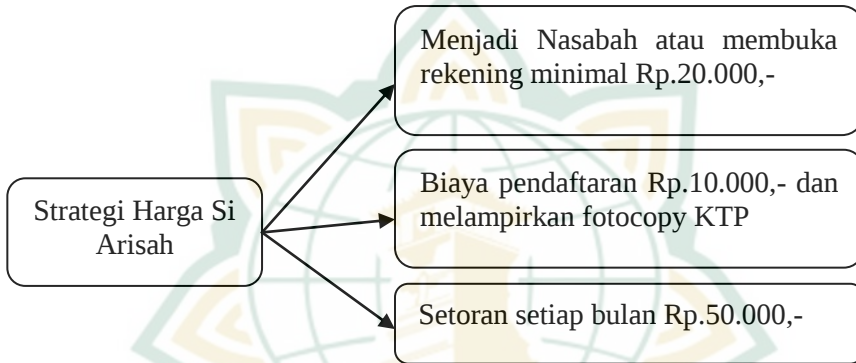
Penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan pemasaran. Harga merupakan pengorbanan ekonomis yang dilakukan pelanggan untuk memperoleh produk atau jasa. Harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga sangat menentukan keputusan nasabah untuk membeli atau tidak produk dan jasa perbankan serta mempengaruhi citra produk.¹⁹

¹⁹Ismail, *Perbankan Syari'ah*, (Jakarta: Prenada Media, 2011), 138.

Harga disini dimaksudkan adalah Si Arisah (Simpanan Arisan Sistem Gugur Al Hidayah) cukup dengan pemberian persyaratan dengan dana yang terjangkau yakni :

Gambar 4.14

Strategi Harga Sistem Arisan Gugur Berhadiah



c. Strategi Distribusi

Distribusi merupakan sekelompok perusahaan atau perorangan yang memiliki hak kepemilikan atas produk atau memindahkan produk dari produsen ke konsumen.²⁰

Perusahaan haruslah menyebarkan barang-barangnya ke tempat konsumen itu berada. Hal ini merupakan tugas untuk mendistribusikan barang-barang nya kepada konsumen.

Mengenai saluran distribusi, KSPPS Artha Al Hidayah menggunakan saluran distribusi langsung yakni dengan mengadakan penjemputan bola yakni datang langsung ke tempat konsumen tinggal untuk mengambil setoran tabungan untuk menjangkau anggota yang tidak sempat datang langsung ke kantor. Dengan demikian maka diharapkan konsumen akan merasa puas karena konsumen tidakperlu lagi memikirkan masalah

²⁰Hasil wawancara dengan Wawancra dengan Ibu Miralda Pratiwi, SE, Pada tanggal 27 Juli 2019.

pembayaran. Di pihak lain KSPPS juga memperoleh keuntungan dengan adanya kontak langsung tersebut karena mereka akan dapat mengetahui lebih akrab lagi dengan konsumen mereka..

d. Strategi Promosi

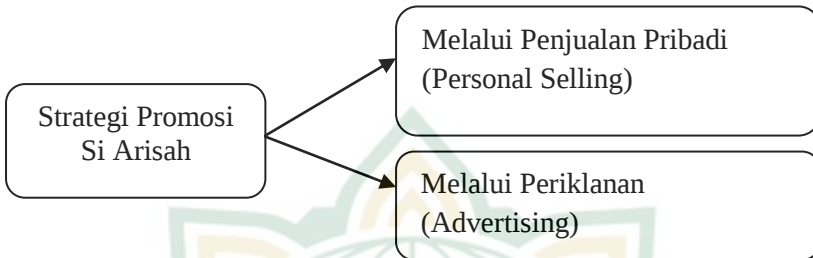
Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru. Promosi adalah kegiatan mengkomunikasikan informasi dari penjual kepada konsumen atau pihak lain dalam saluran penjualan untuk mempengaruhi sikap dan perilaku.²¹

Promosi merupakan kegiatan yang ditujukan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan kemudian mereka menjadi senang lalu membeli produk tersebut. Komponen promosi terdiri dari periklanan, promosi penjualan, penjualan personal, hubungan masyarakat.

Promosi yang dilakukan dari pihak Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syari'ah Artha Al Hidayah pada produk Si Arisah yaitu :

²¹Dewi Diniaty dan Agusrianal, "Perancangan Strategi Pemasaran pada Produk Anyaman Pandan", *Jurnal Sains, Teknologi dan Industri* 11, no. 2, (Juni 2014): 177.

Gambar 4.15
Strategi Promosi Sistem Arisan Gugur Berhadiah



- 1) Melalui Penjualan Pribadi (Personal Selling) yaitu promosi ini dilakukan oleh marketing KSPPS Artha Al Hidayah melayani serta mempengaruhi, menawarkan, dan mensosialisasikan produk Si Arisah (Simpanan Arisan Sistem Gugur Al Hidayah) kepada masyarakat secara langsung.
- 2) Melalui Periklanan (Advertising) yaitu KSPPS Artha Al Hidayah melakukan promosi dalam bentuk tayangan atau gambar atau kata-kata yang tertuang dalam iklan internet, brosur, spanduk dan lain-lain.

Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Artha Al Hidayah menerapkan kepada para marketer harus mempunyai karakteristik syariah marketer dalam memasarkan produknya (Syariah Marketing) di KSPPS Artha Al Hidayah, yakni dengan:

Menurut Ibu Miralda Pratiwi selaku Head Manajer KSPPS Artha Al Hidayah, jiwa seorang syariah marketer KSPPS Artha Al Hidayah yang Pertama, meyakini bahwa hukum-hukum syariah yang teistis atau bersifat ketuhanan ini adalah hukum yang paling selaras dengan segala bentuk kebenaran, kebaikan, dan menyebarkan kemaslahatan. Dalam segala aktivitasnya seorang pemasar harus dibekali keimanan dengan melaksanakan sholat berjamaah sesuai melaksanakan pekerjaan marketing pada waktu

dhuhur. Kemudian ketika marketing menyusun taktik marketing mix-nya, dalam mendesain produk, menetapkan harga, penempatan dan dalam melakukan promosi, senantiasa dijiwai oleh nilai-nilai religius dan menempatkan kebesaran Allah di atas segala-galanya.²²

Kedua, Jiwa seorang syariah marketing Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Artha Al Hidayah juga harus bersifat etis atau akhlaqiyyah karena seorang pemasar harus mempunyai moral, etika yang baik dalam memasarkan produk.

Ketiga, Seorang marketing KSPPS Artha Al Hidayah juga bersifat realistis yakni pemasar yang profesional dan fleksibel atau tidak kaku. Dalam segi profesional, marketer harus berpenampilan yang bersih, rapi, danbersahaja, totalitas atas tugas yang diembannya dan mengedepankan nilai-nilai kejujuran dalam segala aktivitas pemasarannya. Dalam segi fleksibel marketer harus luwes dalam bersikap yakni simpatik, santun dan bersahabat dengan para mitranya tanpa melihat agama dan asal-usulnya.

Keempat, Seorang marketing KSPPS Artha Al Hidayah juga bersifat Humanistis dimana marketer harus menjalankan prinsip ukhuwwah insaniyyah yakni persaudaraan antar manusia.

e. Strategi Sumber Daya Manusia (*People*)

Dalam hubungannya dengan pemasaran jasa, maka orang yang berfungsi sebagai penyedia jasa sangat mempengaruhi kualitas jasa yang diberikan. Setiap orang merupakan *part-time marketer* yang tindakan dan perilakunya memiliki dampak pada *ouput* yang diterima pelanggan. Oleh karena itu, setiap organisasi jasa seperti BMT harus secara jelas menetapkan apa yang diharapkan dari setiap karyawan dalam interaksinya dengan pelanggan. Menempatkan

²²Hasil wawancara dengan Wawancra dengan Ibu Miralda Pratiwi, SE, Pada tanggal 27 Juli 2019.

SDM pada tempat yang sesuai dengan kapasitasnya memang memerlukan sebuah strategi manajemen SDM yang baik, jika strategi yang diimplementasikan keliru, maka akan berakibat fatal terhadap tingkat kepuasan pelanggan secara jangka panjang.²³

KSPPS Artha Al-Hidayah Langon Jepara memiliki enam karyawan yang terdiri dari seorang manajer, teller, pembukuan, *customer service*, dan dua orang marketing. Pada umumnya latar belakang pendidikan karyawan S1 Ekonomi Syariah dengan rata-rata lama bekerja kurang lebih 5 tahun. Sehingga profesionalitas SDM dalam sistem perbankan syariah pada KSPPS Artha Al-Hidayah Langon Jepara tidak diragukan lagi.²⁴

f. Strategi Bukti Fisik (*Physical evidence*)

Produk berupa pelayanan jasa perbankan syariah merupakan sesuatu yang bersifat *intangibile* atau tidak dapat diukur secara pasti seperti halnya pada produk yang berbentuk barang. Jasa perbankan syariah lebih mengarah kepada rasa atau semacam testimonial dari orang-orang yang pernah menggunakan jasa perbankan syariah. Cara dan bentuk pelayanan kepada nasabah perbankan syariah ini juga merupakan bukti nyata yang seharusnya bisa dirasakan atau dianggap sebagai bukti fisik bagi nasabahnya, yang kelak akan memberikan testimonial positif kepada masyarakat umum guna mendukung percepatan perkembangan perkembangan perbankan syariah yang dalam hal ini adalah BMT.²⁵

²³Fandy Tjiptono, *Pemasaran Jasa: Prinsip, Penerapan dan Penelitian*, 43.

²⁴Hasil wawancara dengan Wawancara dengan Ibu Miralda Pratiwi, SE, Pada tanggal 27 Juli 2019.

²⁵Gita Danuprata, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Jakarta: Salemba Empat, 2013), 42.

KSPPS Artha Al-Hidayah Langon Jepara dalam menumbuhkan rasa percaya nasabahnya, memberikan bukti fisik dalam bentuk penampilan karyawan yang rapi dan sopan serta dekorasi ruangan yang indah dan nyaman serta peralatan kantor yang lengkap dan memadai, sehingga bisa memicu nasabah untuk tetap datang dan menggunakan produk-produk simpanan maupun pembiayaan.²⁶

g. Strategi Proses (*Process*)

Proses adalah semua prosedur aktual, mekanisme, dan aliran aktivitas yang digunakan untuk menyampaikan jasa. Elemen proses ini mempunyai arti suatu upaya perusahaan dalam menjalankan dan melaksanakan aktivitasnya untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumennya. Dalam perbankan syariah, proses atau mekanisme, mulai dari melakukan penawaran produk hingga menangani keluhan pelanggan yang efektif dan efisien perlu dikembangkan dan ditingkatkan. Proses ini menjadi salah satu bagian yang sangat penting bagi perbankan syariah, khususnya KSPPS agar menghasilkan produk berupa jasa yang prosesnya bisa berjalan efektif dan efisien. Selain itu, bisa diterima oleh nasabah KSPPS.²⁷

Alur proses pembukuan rekening dan pengajuan produk simpanan di ArisahKSPPS Artha Al-Hidayah Langon Jepara cukup beragam dan mudah, di mana dapat dilihat dari segi persyaratan yang dibutuhkan. Dengan kata lain, nasabah diberi kemudahan dalam persyaratan pembukaan rekening. Alur pembukaan rekening dalam KSPPS Artha Al-Hidayah dibagi menjadi dua cara yaitu yang pertama, nasabah datang

²⁶Hasil wawancara dengan Wawancara dengan Ibu Miralda Pratiwi, SE, Pada tanggal 27 Juli 2019.

²⁷Ratih Hurriyati, *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*, (Bandung: Alfabeta, 2005), 64.

langsung ke kantor dan melakukan pembukaan rekening sendiri, sedangkan yang kedua bisa melalui marketing, di mana marketing mendatangi nasabah langsung ke tempat usaha atau rumahnya.²⁸

Tabel 4.4
Strategi Pemasaran Sistem Arisan Gugur Berhadiah

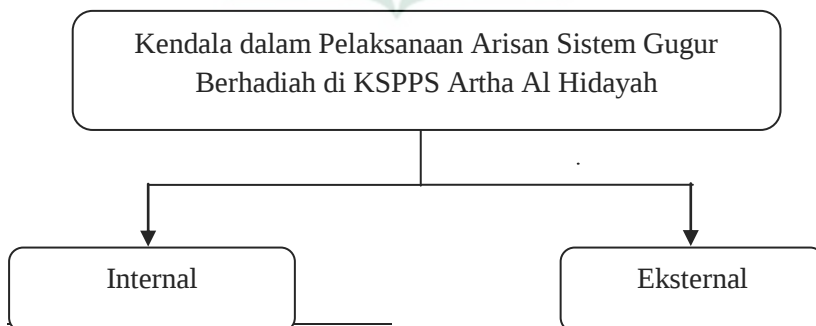
Strategi Pemasaran	Presentase
	Produk Si Arisah
Jemput Bola	70%
Penyebaran Brosur	20%
Kontak Muamalah	10%

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa, strategi pemasaran yang paling banyak meraih nasabah adalah strategi jemput bola dengan presentase mencapai 70%.

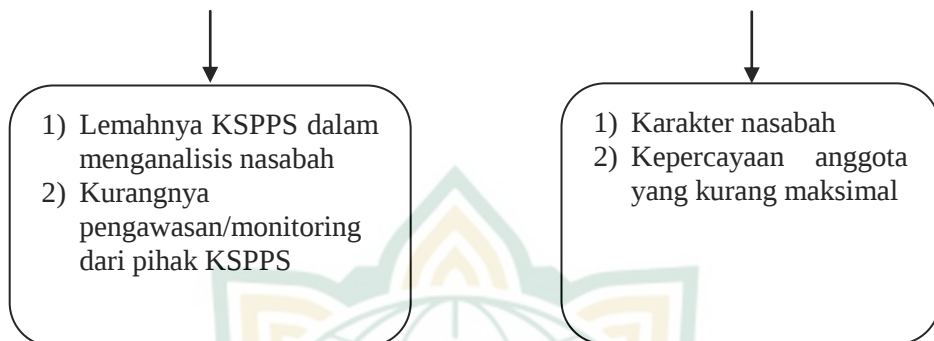
3. Data tentang Kendala yang dihadapi dalam Pelaksanaan Sistem Arisan Gugur Berhadiah di KSPPS Artha Al Hidayah

Gambar 4.16

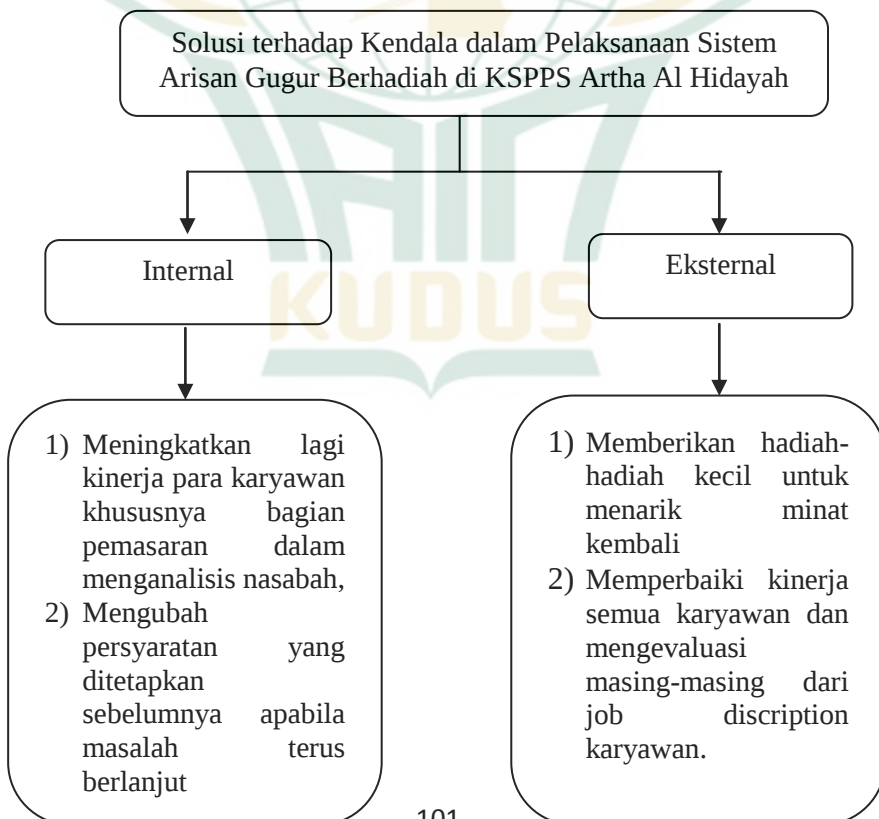
Kendala dalam Pelaksanaan Sistem Arisan Gugur Berhadiah di KSPPS Artha Al Hidayah



²⁸Hasil wawancara dengan Wawancara dengan Ibu Miralda Pratiwi, SE, Pada tanggal 27 Juli 2019.



Gambar 4.17
Solusi terhadap Kendala dalam Pelaksanaan Sistem Arisan
Gugur Berhadiah di KSPPS Artha Al Hidayah



Dalam pelaksanaan arisan pastinya terdapat kendala-kendala yang dihadapi oleh panitia arisan. Namun hal tersebut bukanlah hal yang dapat dijadikan sebuah halangan untuk tetap melaksanakan jalannya arisan. Ada dua kendala atau masalah yang dihadapi oleh KSPPS Artha Al-Hidayah di mana bisa dilihat dari segi internal dan eksternal sebagai berikut:

a. Kendala yang bersifat internal, yaitu dari pihak KSPPS Artha Al-Hidayah, di antaranya:

1) Lemahnya KSPPS dalam menganalisis nasabah

Berdasarkan keterangan yang peneliti peroleh bahwa pihak KSPPS sudah melakukan survei kepada nasabah yang ingin mengambil pembiayaan praktik arisan berhadiah ini. Namun hal demikian tidak cukup untuk menilai bagaimana karakter nasabah tersebut. Masalah terjadi yaitu pada saat angsuran berlangsung ada beberapa nasabah yang seringkali tidak menaati perjanjian atau akad yang telah ditentukan sebelumnya. Oleh sebab itu, di sini pihak KSPPS Artha Al-Hidayah perlu lagi meningkatkan analisis nasabah sedetail mungkin agar tidak ada masalah yang terjadi.

2) Kurangnya pengawasan/monitoring dari pihak KSPPS

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak KSPPS Artha Al-Hidayah tidak cukup hanya melakukan survei untuk mengetahui karakter nasabah, karena terkadang survei kurang bisa diyakini kebenarannya. Oleh sebab itu di sini pihak KSPPS khususnya yang melakukan pengawasan harus lebih selektif lagi dalam memilih calon nasabah yang ingin mengambil pembiayaan. Harus dilakukan monitoring sedetail mungkin agar nasabah

nantinya tidak membuat KSPPS dirugikan karena karakternya.²⁹

Dari dua kendala internal di atas yang disebabkan dari pihak KSPPS Artha Al-Hidayah itu sendiri, maka ada dua solusi yang diterapkan untuk mengatasi masalah tersebut, di antaranya:

- a) Meningkatkan lagi kinerja para karyawan khususnya bagian pemasaran dalam menganalisis nasabah.

Bagian pemasaran dalam suatu BMT/KSPPS adalah bagian yang paling penting dalam menilai bagaimana seorang nasabah atau calon nasabah itu. Maka dari itu, seorang pemasaran atau *marketing* harus selektif dan teliti dalam memilih, menilai dan akhirnya menganalisis nasabah atau calon nasabah. Karena tugas seorang pemasar selain mencari nasabah sebanyak-banyaknya dan mampu menawarkan produk-produk sebaik mungkin, juga harus bisa menganalisis kondisi calon nasabah baik secara *financial* ataupun *emosional*.

Berdasarkan hasil wawancara dengan manager KSPPS Artha Al-Hidayah, mengatakan bahwa:

“Bagian pemasaran adalah ujung tombak bagi kelancaran operasional suatu BMT/KSPSS. Apabila bagian pemasaran kurang selektif dalam menilai dan menganalisis calon nasabah, maka hal ini akan membuat masalah dalam operasional KSPPS seperti terjadinya kredit macet, tidak konsisten dalam membayar, ataupun masalah pembiayaan lainnya yang dapat merugikan KSPPS Artha Al-Hidayah. Maka di sini, bagian pemasaran akan ditekankan

²⁹Hasil wawancara dengan Wawancara dengan Ibu Miralda Pratiwi, SE, Pada tanggal 27 Juli 2019.

lagi apa tugas yang seharusnya dilakukan secara benar dan teliti agar semua kegiatan operasional KSPPS Artha Al-Hidayah berjalan dengan lancar.”

- b) Mengubah persyaratan yang ditetapkan sebelumnya apabila masalah terus berlanjut.

Apabila anggota atau nasabah terus melakukan masalah dalam pembayaran, di sini pihak KSPPS akan mencoba untuk memberi kesempatan pada nasabah atau anggota yang mengalami permasalahan pencicilan atau pembiayaan. Di sini pihak KSPPS masih mencoba memberi kelonggaran sedikit untuk mengatasi masalah yang dialami nasabah.

Berdasarkan hasil wawancara dengan manager KSPPS Artha Al-Hidayah, mengatakan bahwa:

“Apabila masalah kemacetan cicilan terus berlanjut, maka KSPPS akan memberikan sedikit keringanan dengan mengubah persyaratan sebelumnya yang telah ditetapkan sebelumnya. Maksud dari mengubah persyaratan di sini adalah memberi kelonggaran waktu untuk mencicil secara penuh tetapi untuk waktu penerimaan arisan juga akan mundur seiring dengan masalah yang dialami oleh beberapa nasabah sebagai akibat dari tidak penuhnya membayar cicilan atau banyak yang blong dalam setiap bulannya. Di sini KSPPS Artha Al-Hidayah masih memberikan jalan keluar secara baik demi kenyamanan nasabah atau anggota.”³⁰

- b. Kendala yang bersifat eksternal, yaitu dari pihak Nasabah, di antaranya:

³⁰ Hasil wawancara dengan Wawancara dengan Ibu Miralda Pratiwi, SE, Pada tanggal 27 Juli 2019.

1) Karakter nasabah

Karakter nasabah adalah salah satu masalah yang disebabkan karena adanya nasabah yang tidak mampu membayar cicilan secara konsisten dan memenuhi syarat yang ada. Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Miralda Pratiwi selaku manager menyatakan bahwa masih ada sedikit kendala yang dihadapi oleh KSPPS Artha Al-Hidayah dalam produk simpanan si arisah (arisan sistem berhadiah) dalam kegiatan operasionalnya. Ada beberapa nasabah yang menyimpang (peserta arisan masih belum bisa konsisten dalam membayar arisan, masih banyak peserta yang lowok atau tidak membayar arisan di setiap bulannya) dari perjanjian yang sebelumnya sudah dilampirkan pada ketentuan arisan dari Pihak KSPPS Artha Al-Hidayah Lagon Jepara. Di mana ketentuan yang ditetapkan oleh pihak KSPPS kepada peserta adalah sebagai berikut:

- a) Simpan *wadi'ah* Artha Al Hidayah ini menggunakan akad *wadi'ah Yad Al-damanah* yang diikuti oleh anggota peserta sebanyak 400 orang. Sebelum berjumlah 400 orang pihak koperasi akan mencari peserta sehingga mencapai jumlah yang ditentukan. Setelah memeuhi kuota akan disampaikan nominal setoran dan jangka waktunya.
- b) Jumlah titipan setiap bulan sebesar Rp. 50.000,- setiap anggota dan boleh menitipkan kelipatannya sesuai kesepakatan antara dua belah pihak.
- c) Pelaksanaan arisan sistem gugur ini selama 40 bulan, di undi setiap bulan tanggal 15 jam 13.00 wib
- d) Peserta yang tidak menyettor 3 kali secara berturut-turut di anggap mengundurkan diri

- e) Peserta yang tidak setor pada bulan tersebut, tidak di ikutkan dalam undian
- f) Peserta yang belum mendapat undian sampai bulan ke-40, akan dibagikan seluruhnya pada bulan ke-41 sebesar saldo simpanan dan ditambah dengan bonus sesuai kebijakan pihak KSPPS.

“Hasil wawancara menyatakan bahwa dari banyak ketentuan yang ditetapkan di atas ada beberapa nasabah yang melanggar ketentuan nomor 2 yaitu di mana nasabah tidak membayar sejumlah apa yang sudah diharuskan sebelumnya, melainkan hanya membayar sebagian dan banyak terjadi kekosongan setiap bulannya. Apabila hal ini terus terjadi, maka tujuan apa yang telah ditetapkan di awal akan sulit terwujud”.

2) Kepercayaan anggota yang kurang maksimal

Kendala yang terakhir adalah anggota kurang sedikit percaya terhadap KSPPS Artha Al-Hidayah. Dari ketidakpercayaan seorang anggota ini akan membuat kinerja atau perkembangan KSPPS semakin menurun. Hal ini akan berdampak pada peningkatan nasabah yang tidak bisa meningkat karena keraguan dari nasabah/anggota. Seperti masalah kecilnya dalam pengelolaan dana yang dititipkan nasabah, apabila hal ini terjadi maka ini bisa membuat kemajuan KSPPS menurun drastis.

Dari dua kendala eksternal di atas yang disebabkan dari pihak anggota/nasabah, maka ada dua solusi yang diterapkan untuk mengatasi masalah tersebut, di antaranya:

- 1) Memberikan hadiah-hadiah kecil untuk menarik minat kembali.

KSPPS Artha Al-Hidayah menetapkan cara atau strategi tertentu untuk mengatasi permasalahan di atas dengansesuatu hal yang bisa membuat nasabah bisa tertarik untuk semangat

melanjutkan dan semangat dalam memenuhi semua ketentuan yang harus dijalankan.

Berdasarkan hasil wawancara mengenai solusi yang dilakukan KSPPS Artha Al-Hidayah Langon Jepara adalah sebagai berikut:

*"Pihak KSPPS Artha Al-Hidayah Langon Jepara memberi hadiah kecil-kecilan tiap bulannya agar masalah seperti tidak terbayarnya cicilan secara full tidak akan pernah terjadi lagi. KSPPS Artha Al-Hidayah menggunakan strategi tersebut untuk membuat minat nasabah terhadap produk simpanan si Arisah semakin meningkat."*³¹

- 2) Memperbaiki kinerja semua karyawan dan mengevaluasi masing-masing dari job discription karyawan.

Dari masalah eksternal yang kedua yang ditimbulkan dari kurangnya kepercayaan pihak nasabah terhadap KSPPS Artha Al-Hidayah, maka KSPPS akan memperbaiki kinerja semua karyawan secara teliti. Pihak KSPPS akan membuat anggota atau nasabah percaya dan yakin bahwa kinerja KSPSS dapat dipertanggungjawabkan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan manager KSPPS Artha Al-Hidayah mengatakan sebagai berikut:

"Kami akan mengevaluasi dan memperbaiki semua job discription masing-masing karyawan. KSPPS juga akan menganalisis satu persatu tugas masing-masing karyawan apakah mampu menjawab ketidakpercayaan anggota atau

³¹ Hasil wawancara dengan Wawancara dengan Ibu Miralda Pratiwi, SE, Pada tanggal 27 Juli 2019.

*nasabah tersebut. Misalnya seperti bagian teller, akan menjelaskan secara detail mengenai arah-arrah dan kejelasan mengenai uang atau cicilan nasabah itu akan dikelola dengan baik tanpa ada unsur riba di dalamnya. Selain itu, juga akan melayani secara terbuka untuk menanggapi semua keluhan atau bahkan prosedur-prosedur secara jelas hingga nasabah itu paham sedetail mungkin atau bahkan hingga nasabah tersebut sangat yakin akan keamanan dalam pengelolaan keuangan yang dilakukan pihak KSPPS Artha Al-Hidayah.*³²

C. Pembahasan dan Analisis

1. Analisis Praktek Sistem Arisan Gugur Berhadiah di KSPPS Artha Al Hidayah Desa Langan Kecamatan Tahunan Kabupaten Jepara

Peneliti menganalisis bahwa praktek arisan sistem gugur berhadiah di KSPPS Artha Al Hidayah Jepara bisa dilihat dari empat kegiatan yang dilakukan yaitu sebagai berikut:

a. Perjanjian dan ketentuan arisan

Peneliti menganalisis bahwa arisan di KSPPS Artha Al-Hidayah dibuat dengan menggunakan sistem gugur, dalam arti pihak yang sudah memperoleh undian arisan tidak berkewajiban membayar lagi dan disertai dengan beberapa bonus undian berhadiah. Pendaftaran arisan KSPPS Artha Al-Hidayah dilakukan di kantor KSPPS Artha Al-Hidayah Kecamatan Tahunan Kabupaten Jepara, atau pegawai KSPPS Artha Al-Hidayah. Para peserta arisan boleh

³²Hasil wawancara dengan Wawancara dengan Ibu Miralda Pratiwi, SE, Pada tanggal 27 Juli 2019.

mengikuti arisan lebih dari satu tanpa ada syarat yang harus dipenuhi oleh peserta.³³

Selain itu peneliti juga menganalisis bahwa Arisan di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Artha Al Hidayah yaitu dengan sistem gugur yang berbeda dengan arisan pada umumnya yang berkembang dimasyarakat dimana perolehan uang arisan sesuai dengan jumlah uang yang disetor tetapi berdasarkan pada ketentuan yang ditetapkan oleh pihak Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Artha Al Hidayah. Dalam prakteknya peserta arisan menyetor uang senilai Rp. 50.000,- kemudian ditambah dengan bonus dari KSPPS Artha Al Hidayah. Jumlah uang arisan yang akan diterima peserta pada bulan ke-1 sampai bulan ke-40 dapat ditunjukkan pada bagan berikut yaitu:

Grafik 4.2

Jumlah Uang Arisan yang Diterima



³³Hasil Wawancara dengan Ibu Miralda Pratiwi, SE., Pada tanggal 27 Juli 2019.

Sumber: Wawancara KSPPS Artha Al-Hidayah

Arisan di KSPPS Artha Al-hidayah yaitu dengan sistem gugur yang berbeda dengan arisan pada umumnya yang berkembang di masyarakat dimana perolehan uang arisan tidak sesuai dengan jumlah uang yang disetor tetapi berdasarkan pada ketentuan yang ditetapkan oleh pihak KSPPS Artha Al-Hidayah. Dalam prakteknya peserta arisan memperoleh uang arisan lebih dari yang disetor dan uang arisan yang terkumpul selebihnya diputar oleh pihak KSPPS Artha Al-Hidayah.

b. Sistem penyetoran arisan

Peneliti menganalisis bahwa penyetoran uang arisan dapat diberikan langsung kepada petugas arisan di KSPPS Artha Al-Hidayah maupun dititipkan kepada para kolektor yang bersedia menjadi kolektor arisan di KSPPS Artha Al-Hidayah. Setoran boleh dilakukan pada awal bulan dan maksimal tanggal 15 jam 13.00. Besar setoran telah ditentukan yaitu sebesar Rp. 50.000,- setiap satu arisan.³⁴Dengan membawa dan menunjukkan kartu anggota arisan sebagai tempat pencatat setoran dan sebagai tanda bukti penyetoran arisan peserta.

c. Pengundian arisan

Peneliti menganalisis bahwa pengundian arisan dilakukan pada tanggal 15 setiap bulan kecuali hari libur dan hari pendek (sabtu). Pengundian dilaksanakan di kantor KSPPS Artha Al-Hidayah di Desa Langon kecamatan Tahunan kabupaten Jepara.Apabila tanggal 15 bertepatan dengan hari libur, maka arisan akan dibuka pada hari berikutnya. Kemudian Waktu pengundian tidak ditentukan jamnya.

Pengundian arisan boleh dihadiri oleh semua peserta arisan dan masyarakat yang ingin menyaksikan. Tetapi biasanya hanya dihadiri oleh

³⁴Hasil Wawancara dengan Ibu Anisa Rahmanti, S. Pd. I, Pada tanggal 27 Juli 2019.

para pegawai KSPPS Artha Al-Hidayah atau para kolektor karena para peserta sudah saling percaya dengan pihak KSPPS Artha Al-hidayah.³⁵

Pada pengundian akhir (massal) semua uang peserta tidak dibagikan secara serempak pada hari itu melainkan bertahap dan ada penangguhan waktu pengembalian uang arisan yang diminta oleh pihak KSPPS Artha Al-Hidayah. Misalkan hari 1 untuk wilayah Tahunan, satu minggu berikutnya wilayah mlonggo, dan seterusnya sampai semua wilayah di Kabupaten Jepara yang mengikuti arisan bisa mendapatkan uangnya kembali dan utuh tanpa dikurangi oleh pihak KSPPS.

d. Pengelola arisan

Peneliti menganalisis bahwa pengelolaan dana arisan di simpan dengan berdasarkan pada sistem tabungan. Dimana dana yang diperoleh dari arisan yaitu sekitar sebesar Rp.20.000.000,- setiap satu kali putaran dan hanya dikeluarkan sebagian dana yang ditentukan kemudian dana selebihnya ditabungkan dan dananya diputar oleh pihak KSPPS sebagai pembiayaan syari'ah di KSPPS Artha Al-Hidayah di seluruh wilayah Kabupaten Jepara.

Dari pelaksanaan arisan dengan sistem gugur tersebut, respon masyarakat berbeda-beda. Menurut informasi dari peserta arisan, mereka mengikuti arisan yaitu mempunyai harapan untuk mendapatkan undian yang pertama, karena setelah memperoleh undian peserta arisan sudah gugur dan tidak berkewajiban untuk menyetorkan uang arisan yang telah diperolehnya dan mendapatkan bonus yang lebih besar.

Menurut respon dari peserta arisan yang mendapat undian di awal yaitu Bapak David, beliau mengikuti arisan yaitu ingin memperoleh arisan di awal, dan akhirnya beliau mendapat

³⁵Hasil Wawancara dengan Ibu Miralda Pratiwi, SE., Pada tanggal 27 Juli 2019.

undian di awal yaitu undian pertama dengan menyeter Rp. 50.000,-dan dapat menarik uang arisan sebesar Rp. 900.000,-. Perasaan beliau bahagia karena mendapatkan undian pertama, tidak mempunyai kewajiban menyeter arisan lagi dan dapat menarik uang arisan lebih banyak.³⁶

Begitupun sebaliknya dengan Ibu Sulasih, beliau mengikuti arisan yaitu dengan tujuan yang sama. Namun, Perasaan beliau kecewa karena tidak mendapatkan undian pada putaran ke-1 sampai ke-40. Beliau mendapatkan undian akhir (massal) yaitu hanya memperoleh uang arisan sesuai yang diseter selama 40 bulan sebesar Rp.2.000.000,- ditambah bonus dari KSPPS sebesar Rp.100.000,- jika dijumlahkan sebesar Rp.2.100.000,-.³⁷

2. Analisis Strategi yang digunakan untuk menarik minat masyarakat mengikuti Sistem Arisan Gugur Berhadiah di KSPPS Artha Al Hidayah Desa Langan Kecamatan Tahunan Kabupaten Jepara

Peneliti menganalisis bahwa ada beberapa strategi yang dilakukan oleh KSPPS Artha Al Hidayah Jepara ada empat strategi yaitu:

a. Strategi produk

Peneliti menganalisis bahwa strategi produk yang dilakukan oleh KSPPS Artha Al Hidayah upaya untuk menarik minat masyarakat adalah dengan menampilkan mutu dari produk Simhas tersebut, yakni dengan memberikan kemudahan dalam persyaratan yang terdapat dalam karakteristik produk, antara lain :

1) Sarana investasi aman dan menentramkan

³⁶Hasil wawancara dengan Bapak David sebagai peserta arisan di KSPPS Artha Al hidayah Desa Langan Kecamatan Tahunan Kabupaten Jepara.

³⁷Hasil wawancara dengan Ibu Sulasih sebagai peserta arisan di KSPPS Artha Al hidayah Desa Langan Kecamatan Tahunan Kabupaten Jepara.

- 2) Dengan adanya produk Si Arisah, kebutuhan masa yang akan datang sudah dicadangkan sejak menabung
 - 3) Pengundian dilakukan setiap bulan sekali, dan pada akhir periode pada bulan ke 40 akan diberikan beberapa bonus doorprize untuk peserta yang beruntung
 - 4) Tidak adanya sistem bagi hasil, disini peserta mendapatkan dana dari hasil menabungnya beserta bonus dari KSPPS
 - 5) Persyaratan untuk mengikuti Arisan mudah dan terjangkau
- b. Strategi harga
- Peneliti menganalisis bahwa ada tiga strategi harga yang ditentukan terkait dengan pelaksanaan praktek arisan sistem gugur berhadiah yang dilakukan KSPPS Artha Al Hidayah Jepara yaitu sebagai berikut:
- 1) Menjadi Nasabah atau membuka rekening minimal Rp.20.000,-
 - 2) Biaya pendaftaran Rp.10.000,- dan melampirkan fotocopy KTP
 - 3) Setoran setiap bulan Rp.50.000,-
- c. Strategi distribusi, dan
- Peneliti menganalisis bahwa strategi distribusi yang dilakukan KSPPS Artha Al Hidayah adalah dengan menggunakan saluran distribusi langsung yakni dengan mengadakan penjemputan bola yakni datang langsung ke tempat konsumen tinggal untuk mengambil setoran tabungan untuk menjangkau anggota yang tidak sempat datang langsung ke kantor.
- Dengan demikian maka diharapkan konsumen akan merasa puas karena konsumen tidak perlu lagi memikirkan masalah pembayaran. Di pihak lain KSPPS juga memperoleh keuntungan dengan adanya kontak langsung tersebut karena mereka akan dapat mengetahui lebih akrab lagi dengan konsumen mereka..
- d. Strategi Promosi

Peneliti menganalisis bahwa promosi yang dilakukan pihak Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syari'ah Artha Al Hidayah pada produk Si Arisah dilakukan melalui dua alat atau cara promosi yaitu sebagai berikut:

- 1) Melalui Penjualan Pribadi (Personal Selling) yaitu promosi ini dilakukan oleh marketing KSPPS Artha Al Hidayah melayani serta mempengaruhi, menawarkan, dan mensosialisasikan produk Si Arisah (Simpanan Arisan Sistem Gugur Al Hidayah) kepada masyarakat secara langsung.
- 2) Melalui Periklanan (Advertising) yaitu KSPPS Artha Al Hidayah melakukan promosi dalam bentuk tayangan atau gambar atau kata-kata yang tertuang dalam iklan internet, brosur, spanduk dan lain-lain.³⁸

e. Strategi Sumber Daya Manusia (*People*)

Peneliti menganalisis bahwa KSPPS Artha Al-Hidayah Langon Jepara memiliki enam karyawan yang terdiri dari seorang manajer, teller, pembukuan, *customer service*, dan dua orang marketing. Pada umumnya latar belakang pendidikan karyawan S1 Ekonomi Syariah dengan rata-rata lama bekerja kurang lebih 5 tahun. Sehingga profesionalitas SDM dalam sistem perbankan syariah pada KSPPS Artha Al-Hidayah Langon Jepara tidak diragukan lagi.

f. Strategi Bukti Fisik (*Physical evidence*)

Peneliti menganalisis bahwa KSPPS Artha Al-Hidayah Langon Jepara dalam menumbuhkan rasa percaya nasabahnya, memberikan bukti fisik dalam bentuk penampilan karyawan yang rapi dan sopan serta dekorasi ruangan yang indah dan nyaman serta peralatan kantor yang lengkap dan memadai, sehingga bisa memicu nasabah untuk

³⁸Hasil Wawancara dengan Ibu Miralda Pratiwi, SE., Pada tanggal 27 Juli 2019.

tetap datang dan menggunakan produk-produk simpanan maupun pembiayaan.³⁹

g. Strategi Proses (*Process*)

Peneliti menganalisis bahwa alur proses pembukuan rekening dan pengajuan produk simpanan si ArisahKSPPPS Artha Al-Hidayah Langon Jepara cukup beragam dan mudah, di mana dapat dilihat dari segi persyaratan yang dibutuhkan. Dengan kata lain, nasabah diberi kemudahan dalam persyaratan pembukaan rekening. Alur pembukaan rekening dalam BMT Al-Fattah Juwana dibagi menjadi dua cara yaitu yang pertama, nasabah datang langsung ke kantor dan melakukan pembukaan rekening sendiri, sedangkan yang kedua bisa melalui marketing, di mana marketing mendatangi nasabah langsung ke tempat usaha atau rumahnya.⁴⁰

3. Analisis tentang Kendala yang dihadapi dalam Pelaksanaan Sistem Arisan Gugur Berhadiah di KSPPS Artha Al HidayahDesa Langon Kecamatan Tahunan Kabupaten Jepara

Peneliti menganalisis bahwa ada beberapa nasabah yang menyimpang dari perjanjian yang sebelumnya sudah dilampirkan pada ketentuan arisan dari Pihak KSPPS Artha Al-Hidayah Langon Jepara. Ada dua kendala atau masalah yang dihadapi oleh KSPPS Artha Al-Hidayah di mana bisa dilihat dari segi internal dan eksternal sebagai berikut:

a. Kendala yang bersifat internal, yaitu

1) Lemahnya KSPPS dalam menganalisis nasabah

Berdasarkan keterangan yang peneliti peroleh bahwa ada masalah yang terjadi yaitu pada saat angsuran berlangsung ada beberapa

³⁹Hasil wawancara dengan Wawancara dengan Ibu Miralda Pratiwi, SE, Pada tanggal 27 Juli 2019.

⁴⁰Hasil wawancara dengan Wawancara dengan Ibu Miralda Pratiwi, SE, Pada tanggal 27 Juli 2019.

nasabah yang seringkali tidak menaati perjanjian atau akad yang telah ditentukan sebelumnya. Oleh sebab itu, di sini pihak KSPPS Artha Al-Hidayah perlu lagi meningkatkan analisis nasabah sedetail mungkin agar tidak ada masalah yang terjadi.

Solusi yang dilakukan berdasarkan hasil wawancara dengan manager KSPPS Artha Al-Hidayah, mengatakan bahwa:

“Bagian pemasaran adalah ujung tombak bagi kelancaran operasional suatu BMT/KSPSS. Apabila bagian pemasaran kurang selektif dalam menilai dan menganalisis calon nasabah, maka hal ini akan membuat masalah dalam operasional KSPPS seperti terjadinya kredit macet, tidak konsisten dalam membayar, ataupun masalah pembiayaan lainnya yang dapat merugikan KSPPS Artha Al-Hidayah. Maka di sini, bagian pemasaran akan ditekankan lagi apa tugas yang seharusnya dilakukan secara benar dan teliti agar semua kegiatan operasional KSPPS Artha Al-Hidayah berjalan dengan lancar.”

2) Kurangnya pengawasan/monitoring dari pihak KSPPS

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak KSPPS Artha Al-Hidayah tidak cukup hanya melakukan survei untuk mengetahui karakter nasabah, karena terkadang survei kurang bisa diyakini kebenarannya. Oleh sebab itu di sini pihak KSPPS khususnya yang melakukan pengawasan harus lebih selektif lagi dalam memilih calon nasabah yang ingin mengambil pembiayaan. Harus dilakukan monitoring sedetail mungkin agar nasabah nantinya tidak membuat KSPPS dirugikan karena karakternya.

Solusi yang dilakukan berdasarkan hasil wawancara dengan manager KSPPS Artha Al-Hidayah, mengatakan bahwa:

“Apabila masalah kemacetan cicilan terus berlanjut, maka KSPPS akan memberikan sedikit keringanan dengan mengubah persyaratan sebelumnya yang telah ditetapkan sebelumnya. Maksud dari mengubah persyaratan di sini adalah memberi kelonggaran waktu untuk mencicil secara penuh tetapi untuk waktu penerimaan arisan juga akan mundur seiring dengan masalah yang dialami oleh beberapa nasabah sebagai akibat dari tidak penuhnya membayar cicilan atau banyak yang blong dalam setiap bulannya. Di sini KSPPS Artha Al-Hidayah masih memberikan jalan keluar secara baik demi kenyamanan nasabah atau anggota.”⁴¹

b. Kendala yang bersifat eksternal, yaitu dari pihak Nasabah, di antaranya:

1) Karakter nasabah

Karakter nasabah adalah salah satu masalah yang disebabkan karena adanya nasabah yang tidak mampu membayar cicilan secara konsisten dan memenuhi syarat yang ada.

Berdasarkan hasil wawancara mengenai solusi yang dilakukan KSPPS Artha Al-Hidayah Langon Jepara adalah sebagai berikut:

“Pihak KSPPS Artha Al-Hidayah Langon Jepara memberi hadiah kecil-kecilan tiap bulannya agar masalah seperti tidak terbayarnya cicilan secara full tidak akan pernah terjadi lagi. KSPPS Artha Al-Hidayah menggunakan strategi tersebut untuk

⁴¹Hasil wawancara dengan Wawancara dengan Ibu Miralda Pratiwi, SE, Pada tanggal 27 Juli 2019.

membuat minat nasabah terhadap produk simpanan si Arisah semakin meningkat.

2) Kepercayaan anggota yang kurang maksimal

Dari ketidakpercayaan seorang anggota ini akan membuat kinerja atau perkembangan KSPPS semakin menurun. Hal ini akan berdampak pada peningkatan nasabah yang tidak bisa meningkat karena keraguan dari nasabah/anggota.

Berdasarkan hasil wawancara dengan manager KSPPS Artha Al-Hidayah mengatakan sebagai berikut:

“Kami akan mengevaluasi dan memperbaiki semua job discription masing-masing karyawan. KSPPS juga akan menganalisis satu persatu tugas masing-masing karyawan apakah mampu menjawab ketidakpercayaan anggota atau nasabah tersebut. Misalnya seperti bagian teller, akan menjelaskan secara detail mengenai arah-arahan dan kejelasan mengenai uang atau cicilan nasabah itu akan dikelola dengan baik tanpa ada unsur riba di dalamnya. Selain itu, juga akan melayani secara terbuka untuk menanggapi semua keluhan atau bahkan prosedur-prosedur secara jelas hingga nasabah itu paham sedetail mungkin atau bahkan hingga nasabah tersebut sangat yakin akan keamanan dalam pengelolaan keuangan yang dilakukan pihak KSPPS Artha Al-Hidayah.”⁴²

⁴²Hasil wawancara dengan Wawancara dengan Ibu Miralda Pratiwi, SE, Pada tanggal 27 Juli 2019.