

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah selanjutnya dalam peraturan tersebut di atas disebut KSPPS adalah koperasi yang kegiatan usahanya meliputi simpanan, pinjaman dan pembiayaan sesuai prinsip syariah, termasuk mengelola zakat, infaq/sedekah, dan wakaf (Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah No. 16/Per/M.KUKM/IX/2015 tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah oleh Koperasi: Pasal 1 angka 1). Selain KSPPS, dikenal pula Unit Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Koperasi selanjutnya disebut USPPS Koperasi, yang pengertiannya adalah unit koperasi yang bergerak di bidang usaha meliputi simpanan, pinjaman dan pembiayaan sesuai prinsip syariah, termasuk mengelola zakat, infaq atau sedekah, dan wakaf sebagai bagian dari kegiatan koperasi yang bersangkutan¹.

Koperasi syariah merupakan kelompok swadaya masyarakat sebagai lembaga ekonomi rakyat yang berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dengan berdasarkan prinsip syariah. Keberadaan koperasi syariah dengan jumlah yang signifikan pada beberapa daerah di Indonesia tidak didukung oleh faktor-faktor pendukung yang

¹ T.R. Thantawi, A. Brawijaya. "Pemahaman Nasabah Terhadap Kontrak Syariah Pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah Dikota Dan Kabupaten Bogor". Jurnal Syarikah, Volume 3 Nomor 2, P-ISSN 2442-4420 e-ISSN 2528-6935, 2017. Hal: 446.

memungkinkan lembaga mikro ini untuk terus berkembang dan berjalan dengan baik. Fakta yang ada di lapangan menunjukkan banyak koperasi syariah yang tenggelam dan bubar.²

Salah satu produk di koperasi syariah ini adalah produk Simpanan. Simpanan adalah dana yang dipercayakan oleh masyarakat kepada bank berdasarkan perjanjian penyimpanan dana dalam bentuk giro, deposito, tabungan dan atau bentuk lainnya yang dipersamakan³. Salah satu lembaga keuangan mikro syariah yang menyediakan produk simpanan adalah KSPPS Nusa Ummat Sejahtera Cabang Kutoarjo.

KSPPS Nusa Ummat Sejahtera Cabang Kutoarjo beralamat Ruko Manggala Jl. Kutoarjo-Kebumen km 2 Desa 2 Bayem Kec. Kutoarjo Kab. Purworejo, Jawa Tengah. KSPPS NU Sejahtera Kutoarjo ini dengan produk simpanan memiliki konsep simpanan ada 2 yaitu simpanan dengan prinsip *Wadi'ah Yad Dhamanah* dan *Mudharabah*.

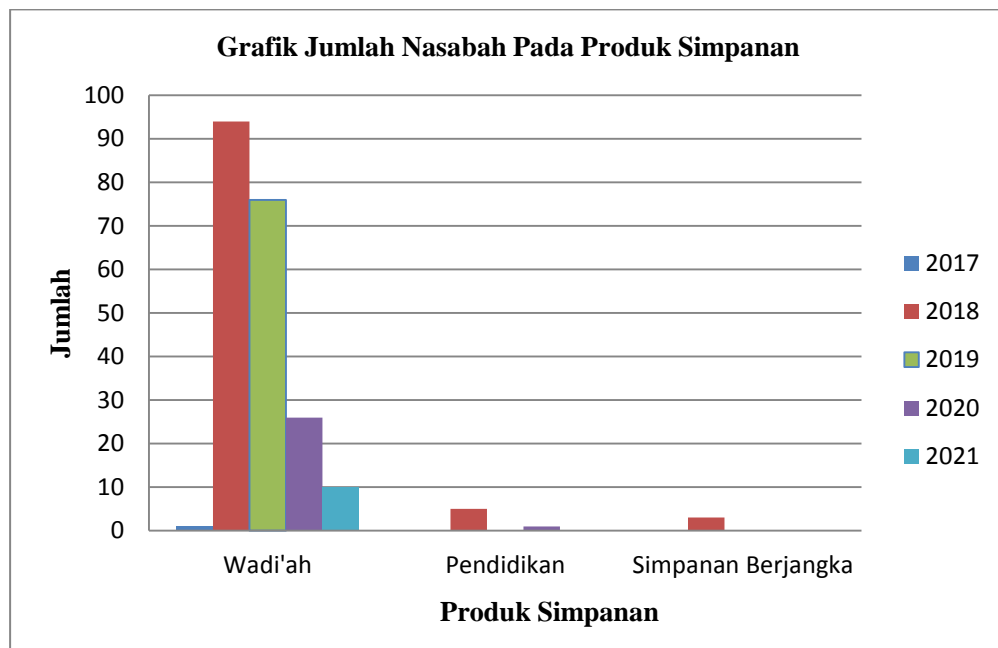
Wadi'ah Yad Dhamanah adalah penyerahan dana atas seizin penitip dan koperasi dapat mengelolanya untuk tujuan komersial, sehingga bila di peroleh keuntungan, selanjutnya koperasi dapat memberikan *hibah* (bonus) yang besarnya tidak boleh ditetapkan di muka dengan kalkulasi angka-angka

² Aam Slamet Rusydiana, Abrista Devi. "Mengembangkan Koperasi Syariah Di Indonesia". Jurnal Ekonomi Islam. Volume 9, Nomor 1: 1-23, ISSN: 2085-9325 (print); 2541-4666 (online), 2018. Hal: 2.

³ Abdul Ghofur Anshori (2008). *Tanya Jawab Perbankan Syariah*. Yogyakarta : UII Pres, hal. 43.

rupiah atau presentase atas nilai pokok dana *wadiah*.⁴ Sedangkan *Mudhorabah* adalah kerja sama antara dua atau lebih pihak, pengelola modal (*shahibul maal*) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*mudharib*) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan⁵.

Dengan adanya fasilitas produk simpanan yang menarik dan pelayanan yang baik kepada nasabah, akan tetapi produk simpanan ini disetiap tahunnya mengalami penurunan. Berikut kondisi ini dapat di lihat pada tabel tersebut.



Gambar 1 Jumah Nasabah Produk Simpanan

⁴ Ahmad Sumiyanto (2008), *Bmt Menuju Koperasi Modern Panduan Untuk Pemilik, Pengelola Dan Pemerhati Baitul Maal Wat Tamwil Dalam Format Koperasi*. Yogyakarta: ISES, hal. 112.

⁵ M. Nur Rianto Al Arif (2012), *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung : Penerbit Alfabeta, hal. 52.

Berdasarkan hasil dari penelitian, ada beberapa produk simpanan yang mengalami penurunan. Adapun simpanan tersebut mengalami penurunan disetiap tahunnya yaitu simpanan *wadi'ah* pada tahun 2021 hanya ada 10 nasabah, simpanan pendidikan pada tahun 2020 hanya 1 orang dan simpanan berjangka tahun 2018 hanya ada 3 orang. Namun, pada dasarnya produk yang memiliki nasabah hanyalah produk *wadiah*. Yang dimana produk memiliki keunggulan tersendiri seperti dalam transaksi penarikan atau menabung bisa dilakukan kapan saja sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah. Sedangkan produk pendidikan dan simpanan berjangka mengalami penurunan drastis. Hal ini dikarenakan aktivitas dalam melakukan promosi tidak dioptimalkan sehingga pada produk pendidikan dan simpanan berjangka tidak mengalami kenaikan.

Untuk mencapai tujuan strategi *marketing mix*, produk simpanan pada KSPPS Nusa Ummat Sejahtera memerlukan analisis strategi *marketing mix* yang benar-benar ahli. Manakala strategi ini memiliki pengertiannya yaitu rencana jangka panjang untuk mencapai tujuan. Adapun *Marketing Mix* (bauran pemasaran) merupakan perangkat alat yang didalamnya akan menentukan tingkat keberhasilan pemasaran dan semua itu ditujukan untuk mendapatkan respon yang diinginkan dari pasar sasaran⁶. Jadi, *marketing mix* sangat penting dalam perusahaan. Jika *marketing mix* itu berhasil maka

⁶ Christian A.D Selang. "Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) Pengaruhnya Terhadap Loyalitas Konsumen Pada Fresh Mart Bahu Mall Manado". Jurnal Emba, Vol.1 No.3 ISSN : 2303-1174, 2013. Hal: 73.

KSPPS tersebut mengalami peningkatan. Jika *marketing mix* nya gagal, maka KSPPS tersebut mengalami penurunan dan mengakibatkan mengalami kerugian.

Berdasarkan latar belakang masalah, maka peneliti tertarik untuk mengetahui lebih lanjut dan lebih dalam dengan judul Strategi *Marketing Mix* Pada Produk Simpanan Di KSPPS Nusa Ummat Sejahtera Cabang Kutoarjo.

B. Pembatasan Masalah

Untuk memperkecil ruang lingkup penelitian ini, peneliti memberikan batasan yaitu: Penelitian ini dilakukan di KSPPS Nusa Ummat Sejahtera Cabang Kutoarjo. Penelitian ini difokuskan pada *marketing mix* (bauran pemasaran) dengan unsur 6P yaitu produk (*Product*), harga (*Price*), lokasi (*Place*), promosi (*Promotion*), orang (*People*), dan proses (*Process*).

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan pembatasan masalah yang telah dipaparkan diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana analisis strategi *marketing mix* pada produk simpanan di KSPPS Nusa Ummat Sejahtera Cabang Kutoarjo ?
2. Strategi *marketing mix* apa yang paling menarik pada animo masyarakat menjadi nasabah di KSPPS Nusa Ummat Sejahtera Cabang Kutoarjo ?

D. Penegasan Istilah

Agar tidak terjadi kekeliruan dalam menafsirkan dan memahami judul skripsi, maka perlu ditegaskan kembali makna perkata dari judul skripsi ini, adapun penegasan dari istilah tersebut adalah:

1. Strategi

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, Strategi adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus⁷. Strategi yang dimaksud penelitian adalah suatu rencana untuk mencapai tujuan dalam meningkatkan anggota atau calon anggota untuk menabung di KSPPS Nusa Ummat Sejahtera.

2. *Marketing Mix* (Bauran Pemasaran)

Bauran pemasaran (*marketing mix*) bank adalah serangkaian aktivitas pemasaran yang dilakukan bank perusahaan untuk melayani nasabah yang menjadi target pasar. Bauran pemasaran ini dapat dirancang berdasarkan segmen yang dituju, mengingat masing-masing segmen nasabah memiliki kebutuhan dan keinginan yang berbeda.⁸

Marketing mix yang menggunakan unsur 6P yaitu produk (*Product*), harga (*Price*), lokasi (*Place*), promosi (*Promotion*), orang (*People*), dan proses (*Process*). *Marketing mix* yang dimaksud penelitian

⁷ Badan Pengembangan Dan Pembinaan Bahasa Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan (2016). *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka, Hal. 800.

⁸ Tatik Suryani (2017). *Manajemen Pemasaran Strategik Bank Di Era Global Menciptakan Nilai Unggul Untuk Kepuasan Nasabah*. Jakarta: Prenadamedia Group, hal. 39.

adalah alat untuk mempromosikan dan mengenalkan produk simpanan tersebut.

3. Produk Simpanan

Produk simpanan yang ditawarkan Bank Syariah, antara lain berupa giro, tabungan, dan deposito. Berbeda dengan Bank Konvensional, pada Bank Syariah tidak memberikan bunga sebagai kontraprestasi terhadap nasabah deposan, melainkan melalui mekanisme bagi hasil dan bonus tergantung pada jenis produk yang dipilih nasabah⁹.

Produk simpanan yang ditawarkan kepada anggota atau calon anggota di KSPPS Nusa Ummat Sejahtera adalah produk simpanan *wadi'ah* pendidikan dan deposito atau simpanan berjangka dengan prinsip *wadia'ah yad dhamanah* dan *mudharabah*.

4. Koperasi Syariah

Koperasi syariah merupakan kelompok swadaya masyarakat sebagai lembaga ekonomi rakyat yang berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dengan berdasar prinsip syariah. Keberadaan koperasi syariah dengan jumlah yang signifikan pada beberapa daerah di Indonesia tidak didukung oleh faktor-faktor pendukung yang memungkinkan lembaga mikro ini untuk terus berkembang dan berjalan dengan baik. Fakta yang ada di lapangan menunjukkan banyak koperasi syariah yang tenggelam dan bubar.¹⁰

⁹ Tatik Suryani (2017). *Manajemen Pemasaran Strategik Bank Di Era Global Menciptakan Nilai Unggul Untuk Kepuasan Nasabah*. Jakarta: Prenadamedia Group, hal. 134.

¹⁰ Aam Slamet Rusydiana, Abrista Devi. 2018. "*Mengembangkan Koperasi...*" hal: 2.

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah di atas, tujuan penelitian ini adalah:

1. Mengetahui analisis strategi *marketing mix* pada produk simpanan di KSPPS Nusa Ummat Sejahtera.
2. Mengetahui strategi *marketing mix* yang paling menarik pada animo masyarakat menjadi nasabah di KSPPS Nusa Ummat Sejahtera Cabang Kutoarjo.

F. Kegunaan Penelitian

Pada bagian ini peneliti berharap agar penelitian ini bisa memberikan berbagai manfaat bagi beberapa pihak yang terkait dengan penelitian ini, di antaranya :

1. Manfaat Teoretis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan ilmu pengetahuan yang berhubungan dengan Strategi *marketing mix* pada produk Simpanan dan diharapkan dapat dijadikan referensi untuk penelitian sejenis di masa yang akan datang.

2. Manfaat Praktis

- a. Peneliti berharap dari hasil penelitian ini berguna sebagai informasi bagi tempat penelitian khususnya KSPPS Nusa Ummat Sejahtera Cabang Kutoarjo, agar dapat menjadi masukan serta evaluasi untuk meningkatkan strategi *marketing mix* dan langkah kedepan untuk selalu mengoptimalkan dalam menawarkan produk.

- b. Diharapkan selalu bersemangat dalam menjalankan tugasnya untuk mempromosikan produk simpanannya sehingga tidak adanya penurunan pada setiap tahunnya.