STRATEGI PEMASARAN DALAM PENGEMBANGAN KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH (KJKS) NUR INDAH ABADI KENCONG

SKRIPSI

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negri Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.EI) Fakultas Syariah
Jurusan Muamalah

Oleh:

NURUL AZIZAH

NIM : 083 102 006

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGRI JEMBER
FAKULTAS SYARIAH
FEBRUARI 2015

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

STRATEGI PEMASARAN DALAM PENGEMBANGAN KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH (KJKS) NUR INDAH ABADI KENCONG

SKRIPSI

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negri Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.EI) Fakultas Syariah
Jurusan Muamalah

Oleh:

Nama	: Nurul Azizah
Nomor Induk	: 083 102 006
Fakultas	: Syariiah
Jurusan	: Muamalah

Disetujui oleh

Pembimbing

Moch. Chotib, MM

NIP. 19710727 200212 1 003

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

STRATEGI PEMASARAN DALAM PENGEMBANGAN KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH (KJKS) NUR INDAH ABADI KENCONG

SKRIPSI

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negri Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.EI) Fakultas Syariah
Jurusan Muamalah

Hari : Kamis

Tanggal :29 Januari 2015

Tim Penguji

Ketua, Sekretaris,

Dr. Abdul Rokhim, M.E,I
NIP. 19730830 199903 1 002

Toton Fanshurna, M.E,I
NIP.19811224 201101 1 008

Anggota

1. **Khamdan Rifa'i, SE., MM** ( )
2. **Moch. Chotib, MM** ( )

Mengetahui
Rektor IAIN Jember

Prof. Dr. Babun Suharto, SE, MM
NIP. 19660322 199303 1 002

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

MOTTO

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن
تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (Al-Qur'an surah An-Nisa: 29).

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

PERSEMBAHAN

Ya Allah, ... terima kasih-ku kepada engkau atas aliran nikmat_Mu sehingga membuat diri ini mampu untuk menuntaskan karya ini, kupersembahkan kepada orang-orang terdekatku :

Ayah Zaenal Abidin dan Ibu Siti Rohmah, dengan semangat yang tidak pernah kurang, tekat yang kuat terus mendukung pendidikanku hingga kini, kasih sayang dari ayah dan Ibu yang tidak bisa tergantikan oleh apapun. Do'a dan bimbingan ayah Ibu selalu nanda harapkan, sehingga nanda menjadi manusia terbaik, dan nanda yakin ayah dan Ibu selalu mendo'akan nanda sehingga nanda selalu berada dalam lingkaran Ilahi.

Terimakasih… semoga Allah senantiasa selalu memuliakan kalian…

Saudara-saudariku Durotul Lutviana dan Ridaul Hariroh tercinta. Semoga Allah selalu meridloi dan menuntun langkah-langkah kita…

Kawan-kawan dalam satunaungan program study Syariah Muamalah (MU Comunity) serta mereka yang setia untuk panjatkan doa bagiku, memberikan semangat juga motivasi yang sangat begitu berharga…

semoga Allah tetap melimpahkan kasih serta sayang_Nya…

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

KATA PENGANTAR

بسماللهالرحمنالرحيم

Alhamdulillah, segala puji syukur penulis haturkan ke hadirat *Ilahi Rabbi.* atas segala rahmat, taufik dan hidayah yang Allah SWT berikan sehingga penulisan skripsi yang berjudul "Strategi Pemasaran dalam Pengembangan Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Nur Indah Abadi Kencong" sebagai syarat menyelesaikan program S-I ini, dapat terlaksana dengan lancar, walaupun masih banyak sekali kekurangan di dalamnya.

Shalawat salam salam mudah-mudahan tetap terlimpah curahkan kepada Nabi Muhammad saw. beserta keluarga serta para sahabatnya dan orang-orang yang senantiasa mengikutinya. Amin,…..

Seiring dengan itu, penulis menghaturkan Terimakasih yang tiada terhingga kepada kedua orang tercinta atas segala pengorbanan dan do'a restunya serta kasih sayangnya, yang telah memberikan dorongan dan doa kepada penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Kesuksesan ini dapat penulis peroleh, juga berkat dukungan banyak pihak. Dari itu, penulis haturkan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Babun Suharto, SE, MM selaku Ketua IAIN Jember.
2. Bapak Dr. H. Sutrisno RS, M.HI selaku Ketua Jurusan Syariah
3. Bapak M.F. Hidayatullah, S.H.I., M.Si. selaku Ketua Program Studi Muamalah.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

4. Bapak Moch. Chotib, MM selaku dosen pembimbing skripsi yang dengan ikhlas dan penuh kesabaran selalu memberi bimbingan dan pengarahan dalam penulisan skripsi ini.

Terakhir, penulis mengucapkan terimakasih pula kepada segenap mahasiswa-mahasiswi Syariah Muamalah serta semua pihak yang telah memberikan sumbangan baik berupa pikiran, bimbingan, pengarahan dan motifasi dalam penulisan skripsi ini. Semoga segala amal baik yang telah kakak, adik, bapak, ibu, serta saudara berikan kepada penulis, mendapatkan balasan yang sangat baik dan dinilai sebagai amal ibadah yang diterima oleh Allah Swt. Amin.

Penulis sangat menyadari atas keterbatasan wawasan yang penulis miliki, sehingga dalam penulisan karya ini masih sangat banyak kekurangannya. Untuk itu, penulis berterima kasih atas sumbangan saran serta kritik konstruktif dari pembaca demi perbaikan di masa mendatang.

Akhirnya penulis berharap dan berdo'a semoga skripsi ini bermanfa'at, khususnya bagi pribadi penulis dan pembaca pada umumnya, Amin.

Jember, 12Februari 2015

Penulis

Nurul Azizah

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

ABSTRAK

Nurul Azizah, 2015: *Strategi Pemasaran Dalam Pengembangan Koperasi Jasa Keuangan Syariah Nur Indah Abadi Kencong.*

Berawal dari Indonesia yang telah berdiri Perbankan Syariah yang ditetapkan oleh pemerintah bahwa perbankan Indonesia diperbolehkan menggunakan sistem bagi hasil. Sehingga munculah perbankan yang menerapkan sistem syariah pertama kali di Indonesia adalah Bank Muamalat Indonesia. Ditengah perkembangan masyarakat muslim yang mulai sadar akan membutuhkan pengelolaan syariah, maka lahirlah Koperasi Syariah yang menerapkan prinsip-prinsip berdasarkan syariah.Seperti Koperasi Jasa Keuangan syariah yang membangun kesejahteraan melalui lembaga keuangan syariah dan ekonomi non ribawi yang halal dengan produk-produk yang ditawarkan kepada masyarakat. Mengingat perkembangan dan persaingan pasar yang semakin ketat maka pemasaran menjadi kebutuhan pada lembaga. Dalam KJKS Nur Indah abadi Kencong, penulis menemukan produk yang ditawarkan kepada nasabah berupa dua macam produk yaitu Produk Simpanan dan Produk Pembiayaan. Dari kedua produk tersebut tidak mudah untuk menghadapi persaingan pasar. Oleh karena itulah penelitian ini dilakukan untuk mengetahui strategi pemasaran dalam pengembangan produk Koperasi Jasa Keuangan Syariah Nur Indah abadi Kencong.

Pokok masalah dalam skripsi ini yaitu bagaimana strategi pemasaran dalam pengembangan Koperasi Jasa Keuangan Syariah Nur Indah Abadi Kencong?. Sedangkan sub pokok masalah yaitu 1) Apa saja cara yang dipakai dalam strategi pemasaran KJKS Nur Indah Abadi?, 2) Bagaimana cara mengembangkan produk yang di tawarkan KJKS Nur Indah Abadi?

Tujuan umum penelitian dalam skripsi yaitu untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran dalam pengemangan Koperasi Jasa Keuangan Syariah Nur Indah Abadi Kencong. Sedangkan tujuan khusus yaitu 1) untuk mengetahui cara yang dipakai dalam strategi pemasaranKJKS Nur Indah Abadi Kencong., 2) untuk mengetahui cara mengembangkan produk yang ditawarkan KJKS Nur Indah Abadi Kencong.

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian lapangan. Adapun teknik pengumpulan data adalah observasi, wawancara, dokumentasi. Analisis data yang digunakan yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil dari penelitian ini bahwa strategi pemasaran dalam yang ditawarkan oleh KJKS Nur Indah Abadi Kencong yaitu dengan memberikan pelayanan secepatnya dengan sistem tidak memberatkan anggota koperasi. Dalam menghadapi persaingan pasar yang ketat, maka KJKS membuka unit kantor cabang ke beberapa daerah dan menawarkan produk-produknya seperti Simpanan Harian Amanah, Simpanan Berjangka Mudharabah dan Pembiayaan kepada masyarakat serta memberikan bagi hasil yang di dapat nasabah.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL ..... **i**

HALAMAN PERSETUJUAN ..... **ii**

HALAMAN PENGESAHAN ..... **iii**

HALAMAN MOTTO ..... **iv**

HALAMAN PERSEMBAHAN ..... **v**

KATA PENGANTAR ..... **vi**

ABSTRAKS ..... **viii**

DAFTAR ISI ..... **ix**

DAFTAR TABEL ..... **xi**

DAFTAR BAGAN ..... **xii**

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Rumusan Masalah 7

C. Tujuan Penelitian 7

D. Manfaat Penelitian 8

E. Definisi Istilah 9

F. Sistematika Penulisan 10

BAB II KAJIAN TEORI

A. Penelitian Terdahulu 12

B. Kajian Teori 13

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian..... 38

B. Lokasi Penelitian..... 39

C. Subyek Penelitian……..... 39

D. Teknik Pengumpulan Data..... 40

E. Analisis Data 42

F. Keabsahan Data..... 43

G. Tahap-Tahap Penelitian 44

BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Obyek Penelitian..... 46

B. Penyajian Data dan Analisis..... 62

C. Pebahasan Temuan 80

BAB IV PENUTUP

A. Kesimpulan..... 90

Saran-Saran..... 91

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

DAFTAR TABEL

1. Pendirian Koperasi JKS Nur Indah Abadi
2. Karyawan dari PT. BPR Nur Semesta Indah
3. Karyawan dari keluarga PT. BPR Nur Semesta Indah.
4. Susunan pengurus untuk masa bhakti 2013 sampai dengan 2017
5. Susunan badan pengawas untuk masa bhakti 2013 sampai dengan 2014
6. Susunan Karyawan KJKS Nur Indah Abadi Kencong

IAIN JEMBER
digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

DAFTAR BAGAN

1. Bagan 4.1 Struktur organisasi KJKS Nur Indah Abadi Kencong

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Lembaga keuangan syariah yang ada di Indonesia maupun di beberapa negara muslim sudah cukup banyak berkembang. Di Indonesia sendiri kita dapat melihat UU No.7 Tahun 1990 tentang perbankan, yang antara lain menyebutkan bahwa dimungkinkannya berdiri suatu bank dengan sistem bagi hasil, sehingga regulasi tersebut menjadi dasar berdirinya Bank Muamalat Indonesia sebagai bank pertama di indonesia yang menerapkan sistem syariah. UU tersebut kemudian diamendemen dengan UU No.10 Tahun 1988 tentang Perbankan, yang berpeluang diterapkannya *dual banking system* dalam perbankan nasional ini. Sehingga UU tersebut telah mendorong dibukanya divisi syariah di sejumlah bank konvensional. Dengan perkembangan ekonomi syariah, kini telah banyak berdiri lembaga keuangan internasional yang berbasis syariah.[1]

Salah satunya terdapat Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) yang merupakan salah satu lembaga yang proaktif dalam melakukan pembiayaan kepada Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dibandingkan lembaga keuangan lain seperti perbankan. Lembaga Keuangan Mikro (LKM) mulai berkembang di Indonesia sejak tahun 90-an, sebagai alat pembangunan yang bertujuan untuk memberikan manfaat bagi masyarakat berpenghasilan

[1]http://shandydf.wordpress.com/2011/07/25/lembaga-keuangan-syariah-internasional/.(15 Februari 2014).

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

rendah. Keberadaan LKM ini diharapkan dapat menjadi salah satu instrumen untuk mengentaskan kemiskinan dengan mendorong masyarakat untuk berwirausaha, menjadi pengusaha mikro, kecil dan menengah dengan dukungan pendanaan dari LKM.

Kemunculan koperasi sebagai sebuah lembaga ekonomi rakyat telah lama dikenal di Indonesia, bahkan Dr. Muhammad Hatta, salah seoarang Proklamator Republik Indonesia yang dikenal sebagai Bapak Koperasi, mengatakan bahwa Koperasi adalah Badan Usaha Bersama yang bergerak dalam bidang perekonomian, beranggotakan mereka yang umumnya berekonomi lemah yang bergabung secara sukarela dan atas dasar kebersamaan hak dan kewajiban melakukan suatu usaha yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan anggotanya.

Seiring dengan dinamika ekonomi Islam yang berkembang di bumi nusantara ini, maka kelahiran koperasi syariah di Indonesia dilandasi oleh Keputusan Menteri (Kepmen) Koperasi dan UKM Republik Indonesia Nomor 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tanggal 10 September 2004 Tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah. Keputusan Menteri ini memfasilitasi berdirinya koperasi syariah menjadi koperasi jasa keuangan syariah (KJKS) atau unit jasa keuangan syariah (UJKS), dengan adanya sistem ini membantu koperasi serba usaha di Indonesia memiliki unit jasa keuangan syariah.

Peran dan fungsi koperasi syariah dalam perekonomian sangat dapat diperhitungkan karena akan menciptakan banyak tenaga kerja sehingga akan

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

menggerakan sektor riil. Selain itu fungsi dan peran yang sangat mendasar bagi anggota koperasi itu sendiri adalah untuk mensejahterakan para anggota dengan memaksimalkan laba.

Koperasi Jasa Keuangan Syariah membangun kesejahteraan melalui Lembaga Keuangan Syariah dan ekonomi non ribawi yang halal dengan melalui produk-produk yang di tawarkan kepada masyarakat. Secara teologis, keberadaan koperasi syariah didasarkan pada al-Qur'an Surah al-Maidah: 2 yaitu:

يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوا۟ لَا تُحِلُّوا۟ شَعَـٰٓئِرَ ٱللَّهِ وَلَا ٱلشَّهْرَ ٱلْحَرَامَ وَلَا ٱلْهَدْىَ وَلَا ٱلْقَلَـٰٓئِدَ
وَلَآ ءَآمِّينَ ٱلْبَيْتَ ٱلْحَرَامَ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَٰنًا ۚ وَإِذَا حَلَلْتُمْ
فَٱصْطَادُوا۟ ۚ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَـَٔانُ قَوْمٍ أَن صَدُّوكُمْ عَنِ ٱلْمَسْجِدِ ٱلْحَرَامِ أَن
تَعْتَدُوا۟ ۘ وَتَعَاوَنُوا۟ عَلَى ٱلْبِرِّ وَٱلتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا۟ عَلَى ٱلْإِثْمِ وَٱلْعُدْوَٰنِ ۚ وَٱتَّقُوا۟
ٱللَّهَ ۖ إِنَّ ٱللَّهَ شَدِيدُ ٱلْعِقَابِ ﴿٢﴾

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya, dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keredhaan dari Tuhannya dan apabila kamu telah menyelesaikan ibadah haji, Maka bolehlah berburu. dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya.[2]

[2] Al-Qur'an, 5:2.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Dari landasan tersebut menegaskan anggapan orang bahwa istilah koperasi sebagaimana yang dikenal luas seperti sekarang ini bukan hanya monopoli barat, akan tetapi menjelaskan tentang dianjurkan untuk saling tolong-menolong dalam kebaikan dan melarang sebaliknya sebagaimana yang telah di jelaskan pada ayat terakhir.

Koperasi syariah mengandung dua unsur di dalamnya, yakni *ta aurun* (tolong-menolong) dan *syirkah* (kerja sama). Dengan demikian, koperasi syariah biasa disebut *syirkatu at-tauniyyah*, yaitu suatu bentuk kerja sama tolong-menolong antar sesama anggota untuk meningkatkan kesejahteraan bersama.

Dewasa ini, dalam sistem pasar para produsen bekerja dan menghasilkan barang-barang dan jasa-jasa untuk memenuhi permintaan yang terwujud di pasar. Ini berarti bahwa besarnya permintaan tersebut merupakan salah satu faktor utama yang menentukan besarnya tingkat produksi yang akan dilakukan oleh produsen. Semakin besar jumlah produksi yang terjual semakin besar harapan memperoleh keuntungan yang menjadi tujuan utama perusahaan. Jadi pemasaran merupakan kegiatan yang paling penting dalam suatu masyarakat, khususnya bagi perusahaan yang bersangkutan.

Strategi pemasaran merupakan suatu proses yang di dalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Pemasaran yang efektif memerlukan strategi pemasaran yang

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

baik, karena strategi pemasaran sangat penting dalam setiap keberhasilan perusahaan.[3]

Saat ini pemasaran menyangkut semua usaha menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan pelanggan yang menguntungkan. Pemasaran dimulai dengan memahami kebutuhan dan keinginan konsumen, memutuskan tujuan pemasaran yang dapat dilayani organisasi dengan sangat baik, dan mengembangkan proposisi nilai yang meyakinkan dimana organisasi dapat memenangkan, mempertahankan, dan menumbuhkan konsumen sasaran. Jika sebuah organisasi melakukan hal ini dengan baik, organisasi ini akan meraih pangsa pasar, keuntungan, dan ekuitas pelanggan yang baik.[4]

Selain itu faktor pokok yang pada umumnya membedakan pemasaran industrial dari pemasaran lainnya yaitu bahwa penjual proyek atau jasa-jasa ini adalah menyangkut lebih sedikit nasabah, tetapi biasanya nasabah yang lebih berpengetahuan alhasil unsur kewiraniagaannya (*peronal selling*) labih besar dari pada unsur penjualan melalui iklan atau media komunikasi lainnya. Ini juga berarti bahwa lebih banyak kesempatan dan juga lebih banyak kebutuhan untuk memahami cara nasabah menggunakan produk itu dan sumbangan yang diberikannya pada daya-laba perusahaannya sendiri dan juga memahami unsur-unsur dalam proses pengambilan keputusan dan pengarunya pada pilihannya terhadap produk anda atau saingan anda (termasuk motif dari orang-orang yang membantu pengambilan keputusan ini).[5]

---

[3] Philip Kolter, *Manajemen Pemasaran Edisi 13 Jilid 1* (t.tp: Erlangga, 2009), 9.
[4]Philip Kolter dan Gary Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi 12 Jilid 2* (Jakarta : PT. Erlangga, 2006), xiii
[5] Colin Mclver dan Geoffrey Naylor, *Pemasaran Jasa-Jasa Keuangan* (Jakarta : Bina Aksara, 1987), 14.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Koperasi Jasa Keuangan Syariah (bisa disebut juga dengan KJKS) Nur Indah Abadi Kencong merupakan pusat Koperasi jasa Keuangan berbasis Syariah yang bertempat di Jl. Raya di Ponegoro No. 45A Kencong dengan berbadan Hukum No. : 518/391.BH/436.313.2005. KJKS Nur Indah Abadi memiliki dua cabang yang terletak di kawasan Jl. Raya Semboro No.1 dan Jl. Basuki Rahmat No. 212 Kasyan. Lembaga ini merupakan lembaga untuk menghimpun dana dari masyarakat yang memiliki kelebihan dan menyalurkan dana tersebut kepada masyarakat yang membutuhkan. Dalam fungsinya secara garis besar, KJKS Nur Indah Abadi Kencong di harapkan mampu mewujudkan pemerataan pelayanan keuangan, pemerataan kesempatan berusaha dan pemerataan pendapatan masyarakat melalui pemberian pinjaman yang menggunakan bagi hasil dalam melayani masyarakat kecil, juga sebagai alternatif bagi manusia untuk memanfaatkan jasa keuangan dengan prosedur hukum agama Islam.

Berdasarkan informasi yang di dapat penulis ketika menanyakan kepada salah satu karyawan KJKS Nur Indah Abadi Kencong, penulis menemukan produk yang di tawarkan kepada nasabah atau calon nasabah yang berupa dua macam produk yaitu produk Simpanan dan produk pembiayaan. Dari kedua produk tersebut tidak mudah untuk menghadapi persaingan pasar yang ketat, diperlukan strategi pemasaran dalam pengembangan produk-produk KJKS, seperti menawarkan produk-produk Koperasi sesuai dengan yang di inginkan dan dibutuhkan oleh masyarakat dengan berlandasan prinsip-prinsip syariah.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Maka berdasarkan latar belakang diatas penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dan mengangkat topik tersebut untuk diteliti, sehingga peneliti mengambil judul tentang. **Strategi Pemasaran dalam Pengembangan Produk Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Nur Indah Abadi Kencong.**

B. Fokus Penelitian

Adapun pokok masalah tersebut dapat di rumuskan sebagai berikut:

1. Pokok Masalah

Bagaimana strategi pemasaran dalam pengembangan produk Koperasi Jasa Keuangan Syariah Nur Indah Abadi Kencong?

2. Sub Pokok Masalah

a. Apa saja cara yang dipakai dalam strategi pemasaran KJKS Nur Indah Abadi?

b. Bagaimana cara mengembangkan produk yang di tawarkan KJKS Nur Indah Abadi ?

C. Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah:

1. Tujuan Umum

Untuk mengetahui dan mendeskripsikan strategi pemasaran dalam pengembangan produk KJKS Nur Indah Abadi kencong.

IAIN JEMBER

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

2. Tujuan Khusus

   a. Untuk mengetahui cara yang dipakai dalam strategi pemasaran KJKS Nur Indah Abadi.

   b. Untuk mengetahui cara mengembangkan produk yang di tawarkan KJKS Nur Indah Abadi.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat di antaranya:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan terhadap pengembangan ilmu lembaga keuangan Syariah, dan dapat dijadikan sebagai bahan referensi bagi pihak lain yang akan melakukan penelitian lebih lanjut.

2. Manfaat Praktis

Manfaat praktis penelitian ini adalah di harapkan nantinya bisa memberikan kontribusi yang positif untuk masing-masing pihak, di antaranya:

a. Bisa mengembangkan potensi keilmuan peneliti dalam meningkatkan kompetensi dan wawasan tentang lembaga keuangan syariah.

b. Penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi bidang ilmu pendidikan serta dapat menambah hasil penelitian yang telah ada sebagai kepustakaan khususnya dalam ilmu ekonomi, dan dapat ditindaklanjuti dalam penelitian yang serupa sebagai penyempurnaan dari penelitian yang lain.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

E. Definisi Istilah

Untuk menghindari kemungkinan-kemungkinan timbulnya salah pengertian tentang judul proposal skripsi, maka terdapat beberapa istilah yang menjadi titik perhatian peneliti dalam judul penelitian ini adalah:

1. Strategi pemasaran

Pemasaran diistilahkan suatu proses sosial dan manajerial yang membuat individu/kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai kepada pihak lain.[6] Strategi pemasaran (marketing strategi) adalah prinsip yang menyeluruh dimana manajemen pemasaran mengharapkan untuk mencapai tujuan-tujuan pemasaran dalam bisnis pasar sasaran.[7]

2. Pengembangan Koperasi

Pengembangan adalah suatu usaha untuk meningkatkan kemampuan tekhnis, teoritis, konseptual, dan moral sesuai kebutuhan melalui pendidikan dan latihan.[8]

Koperasi adalah Badan Usaha Bersama yang bergerak dalam bidang perekonomian, beranggotakan mereka yang umumnya berekonomi lemah yang bergabung secara sukarela dan atas dasar kebersamaan hak dan kewajiban melakukan suatu usaha yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan anggotanya.

---

[6] http://www.slideshare.net/fitriwardhono/kumpulan-artikel-terkait-tourism-marketing.

[7] Tati Suhartati Joeston, *Manajemen Strategik Koperasi* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), 42.

[8] http://www.academia.edu/4832768/DEFINISI_PENGEMBANGAN

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Sejak tahun 1950tingkat perkembangan koperasi begitu pesat, keberhasilan ini tidak terlepas dari kondisi politik di negara kita. Dalam era demokrasi terpimpin, gerakan koperasi terkait dengan kondisi sosial politik nasional yang menghendaki adanya penyesuaian diri dari gerakan koperasi terhadap kebijaksanaan politik yang sedang berlaku, sedangkan pada masa orde baru memacu gerak langkah masyarakat Indonesia untuk meraih cita-cita yang telah digariskan berlandaskan Pancasila dan UUD 1945 secara murni dan konsekuen. Oleh karena itu perlu dilakukan pembersihan di seluruh tubuh pemerintahan maupun badan-badan kemasyarakatan dan menetapkan kebijakan-kebijakan yang mengembalikan kebebasan dalam berkoperasi.[9]

3. Koperasi Jasa Keuangan Syariah

Koperasi Jasa Keuangan Syariah adalah koperasi yang kegiatan usahanya bergerak di bidang pembiayaan, investasi, dan simpanan sesuai pola bagi hasil (syariah). Unit Jasa Keuangan Syariah selanjutnya disebut UJKS, adalah unit koperasi yang bergerak di bidang usaha pembiayaan, investasi dan simpanan dengan pola bagi hasil (syariah) sebagai bagian dari kegiatan koperasi yang bersangkutan.[10]

Dari ketiga istilah diatas, peneliti ingin kembali menegaskan bahwa penelitian ini difokuskan terhadap strategi pemasaran dalam mengembangkan produk KJKS Nur Indah Abadi Kencong.

---

[9]https://purnasasmita.wordpress.com/2012/11/15/sejarah-perkembangan-pengertian-fungsi-koperasi/

[10] http://rafiqatul-hanniah.blogspot.com/2012/06/koperasi-jasa-keuangan-syariah.html. (12 Juli 2014).

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasan alur pembahasan skripsi yang dimulai dari bab pendahuluan hingga bab penutup. Format penulisan sistematika pembahasan adalah dalam bentuk deskriptif naratif, bukan seperti daftar isi.[11]

Dalam penulisan skripsi tentang "Strategi Pemasaran dalam Pengembangan Produk KJKS Nur Indah Abadi Kencong". Agar mudah memahami dan mengetahui isi skripsi ini secara keseluruhan, maka terdapat lima sistematika pembahasannya sebagai berikut:

BAB I. PENDAHULUAN, pada bab pendahuluan ini di bahas mengenai latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah dan juga tentang sistematika pembahasan.

BAB II. KAJIAN KEPUSTAKAAN, bab ini berisi tentang penelitian terdahulu dan kajian teori. Pada penelitian terdahulu yang menjadi salah satu referensi peneliti, kemudian pada kajian teori dijelaskan tentang pembahasan teori.

BAB III. METODOLOGI PENELITIAN, bab ini menjelaskan tentang pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data, keabsahan data dan yang terakir adalah tahap-tahap penelitian.

[11] STAIN Jember. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: STAIN, 2013), 48.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

BAB IV. HASIL PENELITIAN, pada bab ini membahas tentang proses pelaksanaan *Strategi Pemasaran Dalam Pengembangan Produk KJKS Nur Indah Abadi Kencong*.

BAB V. PENUTUP, bab ini berisi tentang kesimpulan dari hasil peneliti dan pembahasan terhadap permasalahan yang telah diuraikan serta saran yang bersifat kontruktif bagi semua pihak yang terkait dengan *Strategi Pemasaran Dalam Pengembangan Produk KJKS Nur Indah Abadi Kencong*.

IAIN JEMBER

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

IAIN JEMBER

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Untuk menghindari duplikasi, peneliti melakukan penelusuran terhadap penelitian-penelitian terdahulu. Dari hasil penelitian terdahulu, diperoleh beberapa masalah yang kaitan dengan masalah yang akan diteliti yaitu:

1. Peneliti Ainur Rokhmah, mahasiswi Jurusan Syariah Muamalah STAIN Jember angkatan 2009. Pokok masalah peneliti adalah "**Strategi Pemasaran Koperasi Baitul Maal Wat Tamwil - Usaha Gabungan Terpadu (BMT UGT) Sidogiri Cabang Semboro tahun 2009".** Dalam hasil penelitiannya di lapangan adalah tentang strategi pemasaran yang di lakukan BMT-UGT Sidogiri cabang Semboro dengan cara mendatangi langsung kepada masyarakat dan juga menjelaskan dan mempromosikan tentang produk–produk BMT-UGT yang akan di tawarkan. Untuk persamaannya, peneliti Rahma dengan peneliti lakukan adalah sama-sama membahas strategi pemasaran koperasi. Dan dalam perbedaan dengan yang peneliti lakukan antara lain rahma dalam penelitiannya hanya fokus kepada strategi memperkenalkan lembaganya, sedangkan pada penelitian ini berupa pengembangan produk-produk KJKS yang meliputi penghimpunan dan penyaluran dana. Media promosi yang di gunakan oleh pihak peneliti terdahulu menggunakan Koran, radio, majalah, serta banner,

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

berbeda dengan penelitian yang peneliti lakukan, yaitu mempromosikan produk dengan *Ketok Tular* (dari mulut kemulut).[12]

2. Peneliti Uswatun Hasanah, mahasisiwi Syariah Muamalah STAIN Jember angkatan tahun 2012, pokok masalah peneliti adalah "**Strategi Pemasaran Produk-Produk BMT UGT Sidogiri di Kencong Jember".** Dalam penelitan Uswatun, menjelaskan tentang media promosinya menggunakan konsep pemasaran jemput pola, wiraniaga dan lain sebagainya. Untuk persamaan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah sama-sama membahas tentang strategi pemasaran yang isinya menjelaskan tentang strategi produk dan harga. Perbedaannya adalah uswatun menjelaskan tentang Produk yang di tawarkan berupa simpanan, pembiayaan, dan juga layanan transfer sedang kan peneliti menjelaskan tentang pengembangan produk-produk pembiayaan dan simpanan.[13]

B. Kajian Teori

1. Strategi Pemasaran

Pemasaran lebih dari fungsi bisnis lainnya, yang berhubungan dengan pelanggan. Definisi pemasaran secara sederhana adalah pemasaran yaitu proses mengelola hubungan pelanggan yang menguntungkan, dan sasaran pemasaran adalah menarik pelanggan baru dengan menjanjikan

[12] Ainur Rokhmah, *Strategi Pemasaran Koperasi Baitul Maal Wat Tamwil - Usaha Gabungan Terpadu (BMT UGT) Sidogiri Cabang Semboro tahun 2009* (Skripsi, STAIN Jember, 2009), 10.

[13] Uswatun Hasanah, *Strategi Pemasaran Produk-Produk BMT UGT Sidogiri di Kencong Jember* (Skripsi, STAIN Jember, 2012), 81.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

kunggulan nilai serta menjaga dan menumbuhkan pelanggan yang ada dengan memberikan kepuasan.

Banyak orang berfikir bahwa pemasaran hanyalah menjual dan mengiklankan. Itu tidak mengherankan, setiap hari kita di bombardir dengan iklan televisi, penawaran surat langsung, penawaran lewat telepon, dan melalui internet. Sesungguhnya penjualan dan iklan hanyalah puncak gunung es pemasaran.

Saat ini, pemasaran harus dipahami tidak dalam pemahaman kuno sebagai membuat penjualan (bercerita dan menjual), tetapi dalam pemahaman modern yaitu *memuaskan kebutuhan pelanggan*. Bila pemasar memahami kebutuhan pelanggan seperti menetapkan harga, mendistribusikan, dan mempromosikan produk dan jasa itu secara efektif, produk dan jasa itu akan mudah dijual. Sebenarnya, menurut guru manajemem Peter Drucker, tujuan pemasaran adalah membuat penjualan tidak diperlukan lagi. Penjualan dan iklan hanyalah bagian dari bauran pemasaran (*marketing mix*), yang lebih besar adalah seperangkat sarana pemasaran yang bekerja sama dan memuaskan kebutuhan pelanggan dan menciptakan hubungan dengan pelanggan. Jerome McCarthy menyebutkan bahwa marketing mix terdiri dari 4P (product, price, promotion, and place). Berarti marketing mix adalah kombiansi dari keempat strategi tersebut, product, price, place atau distribusi, dan promosi atau komunikasi pemasaran yang diciptakan untuk memuaskan konsumen.

The American Marketing Association (AMA) mendefinisikan Pemasaran sebagai proses untuk merencanakan, dan melaksanakan konsep, harga, promosi, dan mendistribusikan ide, barang atau jasa untuk menciptakan pertukaeran dan memuaskan konsumen indiviu serta mencapai tujuan organisasi.[14]

[14] http://apngaza.8m.com/marketing/Bab1-pengantar_pemasaran.htm

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Didefinisikan secara luas, pemasaran adalah proses sosial dan manajerial dimana pribadi atau organisasi memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran nilai dengan yang lain. Dalam konteks bisnis yang lebih sempit, pemasaran mencakup menciptakan hubungan pertukaran muatan nilai dengan pelanggan yang menguntungkan. Karena itu, untuk mendefinisikan pemasaran (*marketing*) sebagai proses dimana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan, dengan tujuan menangkap nilai dari pelanggan sebagai imbalannya.

Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan.[15]

Dalam memahami kebutuhan pasar dan pelanggan, sebagai langkah pertama, pemasar harus memahami kebutuhan pelanggan dan pasar di mana mereka beroperasi. Konsep paling dasar yang mendasari pemasaran adalah kebutuhan (*needs*) manusia, kebutuhan ini tidak diciptakan oleh pemasar, akan tetapi kebutuhan itu adalah bagian dari dasar sifat kodrati manusia. Selanjutnya keinginan (*wants*) yang merupakan kebutuhan manusia yang terbentuk oleh budaya dan kepribadian seseorang. Dan terakhir permintaan (*demand*) , mengingat keinginan dan sumber dayanya, manusia menuntut

[15] Philip Kolter dan Gary Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi 12 Jilid 1,* (Jakarta : PT. Erlangga, 2006), 5-6; Idem, *Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi 12 Jilid 2* (Jakarta : PT. Erlangga, 2006), 7.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

manfaat produk yang memberi tambahan nilai dan kepuasan yang paling tinggi.

Untuk nilai dan kepuasan pelanggan, konsumen biasanya menghadapi sejumlah besar produk dan jasa yang mungkin dapat memuaskan kebutuhan tertentu. Pelanggan membentuk ekspektasi tentang nilai dan kepuasan yang akan diberikan berbagai penawaran pasar dan membeli berdasarkan ekspektasinya itu. Pelanggan yang puas akan membeli lagi dan memberitahu orang lain tentang pengalaman baik mereka. Pelanggan yang tidak puas sering berganti ke pesaing dan menjelek-jelekkan produk yang mereka beli kepada orang lain.

Pemasar harus berhati-hati dalam menetapkan tingkat ekspektasi yang tepat. Jika mereka menetapkan ekspektasi terlalu rendah, mereka mungkin memuaskan pelanggan yang membeli produk itu tetapi gagal menarik cukup banyak pembeli. Jika pemasar menaikkan ekspektasi terlalu tinggi, para pembeli akan kecewa. Nilai dan kepuasan pelanggan merupakan kunci untuk mengembangkan dan menata hubungan pelanggan.

Setelah benar-benar memahami konsumen dan pasar, manajemen pemasaran dapat merancang strategi pemasaran yang digerakkan oleh pelanggan (*customer driven*). Untuk merancang strategi pemasaran yang baik, terdapat beberapa konsep strategi pemasaran di antaranya:

Untuk memilih pelanggan yang akan dilayani, mula-mula perusahaan harus memutuskan siapa yang akan dilayaninya. Perusahaan melakukannya dengan membagi pasar menjadi beberapa segmen pelanggan

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

(*segmentasi pasar*) dan memilih segmen mana yang akan dikejar (*pemasaran target*). Beberapa orang mengartikan manajemen pemasaran sebagai tindakan untuk mencari pelanggan sebanyak mungkin dan meningkatkan permintaan. Tetapi manajer pemasaran mengetahui bahwa mereka tidak dapat melayani semua pelanggan dengan baik. Sebagai gantinya, perusahaan ingin memilih hanya pelanggan yang dapat dilayaninya dengan baik dan menguntungkan.

Sejumlah pemasar bahkan mencari lebih sedikit pelanggan dan mengurangi permintaan. Maka manajer pemasaran harus memutuskan pelanggan mana yang menjadi sasaran mereka dan tingkat, waktu, serta sifat permintaan pelanggan. Secara sederhana, manajemen pemasaran adalah *manajemen pelanggan* dan *manajemen permintaan.*

Perusahaan juga harus memutuskan bagaimana perusahaan itu akan melayani pelanggan sasaran. Proposisi nilai sebuah perusahaan adalah sejumlah keuntungan atau nilai yang dijanjikan perusahaan untuk diberikan kepada konsumen demi memuaskan kebutuhan mereka.[16] Pemasar mengembangkan program pemasaran terintegrasi yang akan benar-benar memberikan nilai yang akan diinginkan kepada pelanggan sasaran. Program pemasaran membangun hubungan pelanggan dengan mentransformasikan strategi pemasaran kedalam tindakan. Program pemasaran terdiri dari *bauran pemasaran* perusahaan, yaitu kumpulan

[16] Philip Kolter, *Prinsip Pemasaran Jilid 1*, 10.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

sarana pemasaran yang digunakan perusahaan untuk mengimplementasikan strategi pemasarannya.

a. Pengembangan Produk

Produk adalah sesuatu yang ditawarkan kepada suatu pasar untuk memenuhi keinginan atau kebutuhan. Dalam mengembangkan suatu produk KJKS, terdapat beberapa bagian, diantaranya terdapat jenis produk, harga, tabungan dan sistem pelayanan produk. Untuk keterangan lebih lanjut berikut penjelasannya:

1) Jenis Produk

Jenis produk yang sering di tawarkan kepada masyarakat adalah Produk Simpanan dan Produk Pembiayaan.

a) Produk Simpanan

Adapun akad yang mendasari berlakunya Simpanan, Tabungan dan Deposito di Bank Syariah adalah:

(1) Simpanan / Tabungan *wadiah*, adalah titipan dana yang tiap waktu dapat ditarik anggota dengan cara mengeluarkan surat berharga pemindahan bukuan/ transfer dan perintah pembayaran lainnya.

(2) Simpanan / Tabungan *Mudharabah*, adalah simpanan/ tabungan pemilik dana yang penyetorannya dan penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan perjanjian yang telah di sepakati sebelumnya.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

(3) Deposito *Mudharabah*, adalah simpanan masyarakat di Bank Syariah yang pengambilannya sesuai waktu yang telah di tetapkan oleh bank syariah.[17]

b) Produk Penyaluran dana atau Pembiayaan

(1) Pembiayaan *Al Mudharabah* (Bagi hasil), Pembiayaan dengan akad *Syirkah*, adalah suatu perjanjian pembiayaan antara bank syariah dengan nasabah dimana bank syariah menyediakan dana untuk penyediaan modal kerja sedangkan peminjam berupa pengelola dana tersebut untuk pengembangan usahanya.

(2) Pembiayaan *Al Murabahah* (Jual Beli), Pembiayaan berakad jual beli. Pembiayaan *Murabahah* pada dasarnya merupakan kesepakatan antara bank syariah sebagai pemberi modal dan nasabah (debitur) sebagai peminjam.

(3) Pembiayaan *Musyarakah* (Investasi), pembiayaan dengan akad *Syirkah*, adalah penyertaan bank syariah sebagai pemilik modal dalam suatu usaha yang mana antara resiko dan keuntungan di tanggung bersama secara berimbang dengan porsi penyertaan.[18]

2) Harga produk

[17] Muhammad, *Teknik Perhitungan bagi Hasil dan Princing di Bank Syariah* (Yogyakarta: UII press, 2004), 14-15

[18] Muhammad, Teknik, 16-17

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Istilah harga dapat diartikan sebagai jumlah uang (suatu moneter) dan aspek lain (non moneter) yang mengandung kegunaan tertentu yang di perlukan untuk mendapatkan suatu produk.

Harga merupakan salah satu aspek dalam kegiatan *marketing mix*. Penentuan harga merupakan sangat penting untuk diperhatikan mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa. Penetapan harga juga merupakan tugas kritis yang menunjang keberhasilan operasi organisasi profit maupun non profit. Harga juga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pendapatan bagi organisasi. Namun keputusan mengenai harga tidak mudah dilakukan, disatu sisi, harga yang terlalu mahal dapat meningkatkan laba jangka pendek. Salah menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan. Harga bagi lembaga keuangan syariah adalah dengan berdasarkan prinsip bagi hasil. [19]

Harga juga merupakan bauran pemasaran dengan kedudukan khusus. Menurut Kolter, harga adalah *jumlah keseluruhan nilai yang dipertukarkan konsumen untuk manfaat yang didapatkan atau digunakannya atas produk dan jasa*. Dengan rumusan ini, harga bisa berwujud macam-macam. Perbankan menjadi suku bunga sebagai harga yang ditawarknnya. Seperti yang dilihat dalam penyajian ini, penting sekali untuk dapat menetapkan harga secara

[19] Muhamad Firdaus, *Fatwa-Fatwa Ekonomi Syariah Kontemporer* (Jakarta: Renaisan, 2005), 39.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

jitu. Akan tetapi, sebelum bergerak labih jauh, ada bagusnya untuk menyadari bahwa faktor harga tidak selamanya menjadi faktor penentu. Di era pemasaran penuh dinamika untuk tampil secara berbeda, faktor nonharga, sering kali justru labih menentukan.[20]

a) Perubahan harga

Setelah mengembangkan struktur dan strategi penetapan harga mereka, perusahaan sering menghadapi situasi dimana mereka harus melakukan perubahan harga atau perespon perubahan harga yang di lakukan pesaing. Dalam beberapa kasus, perusahaan menemukan bahwa mereka perlu melakukan pemotongan harga atau peningkatan harga. Dalam kedua kasusu tersebut, perusahaan harus mengantisipasi reaksi pembeli dan pesaing yang mungkin terjadi.

b) Memulai pemotongan harga

Beberapa situasi bisa membuat perusahaan mempertimbangkan pemotongan harganya. Salah satu situasi semacam itu adalah kelebihan kapasitas. Situasi lainnya adalah turunnya permintaan dalam menghadapi persaingan harga yang kuat. Dalam kasus semacam itu, perusahaan bisa memotong harga secara agresif untuk mendorong penjualan dan pangsa. Tetapi seperti yang di pelajari industri pesawat, makanan cepat saji, otomotif, dan industri lain dalam tahun-tahun terakhir,

[20] M. Taufiq Amir, *Dinamika Pemasaran* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005), 163.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

pemotongan harga dalam industri yang di bebani oleh kelebihan kapasitas bisa menimbulkan perang harga ketika pesaing berusaha mempertahankan pangsa pasar.

Perusahaan juga bisa memotong harga dalam usahanya untuk mendominasi pasar melalu biaya yang lebih rendah. Baik perusahaan memulai dengan biaya yang lebih rendah dari pada pesaingnya, atau perusahaan memotong harga dengan harapan meraih pangsa pasar yang selanjutnya menurunkan biaya melalui biaya yang lebih besar.

c) Memulai Kenaikan Harga

Peningkatan harga yang berhasil dapat sangay meningkatkan laba. Misalnya, jika marjin laba perusahaan adalah 3 persen penjualan, 1 persen peningktan harga akan meningkatkan laba sebesar 33 persen. Jika volume penjualan tidak terpengaruh. Faktor utama dalam peningkatan harga adalah inflasi biaya. Meningkatkan biaya memeras marjin laba dan membuat perusahaan memindahkan peningkatan biaya itu kepada pelanggan. Faktor lain yang menyebabkan peningkatan harga adalah kelebihan permintaan: ketika perusahaan tidak dapat menyediakan semua yang dibutuhkan pelanggannya, perusahaan dapat menaikkan harganya, membatasi produk terhadap pelanggan, atau keduanya.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Ketika menaikkan harga, perusahaan harus menghindari anggapan dirinya sebagai pengeksploitasi harga. Pelanggan mempunyai ingatan yang panjang, dan mereka pada akhirnya akan memalingkan diri dari perusahaan atau bahkan keseluruhan industri yang mereka anggap mengenakan harga berlebihan. Ada beberapa teknik untuk menghindari masalah ini. Salah satunya adalah mempertahankan rasa keadilan yang mengelilingi kenaikan harga. Kenaikan harga harus didukung oleh komunikasi perusahaan yang memberitahu pelanggan mengapa harga dinaikkan. Membuat gerakan menaikkan harga dengan fasibilitas rendah lebih dahulu juga merupakan teknik yang baik: beberapa contoh meliputi menurunkan diskon, meningkatkan ukuran pesanan minimum, dan membatasi produksi produk marjin rendah.

d) Reaksi Pembeli Terhadap Perubahan Harga

Kenaikan harga yang biasanya mengakibatkan penjualan menurun, bisa mempunyai beberapa arti positif bagi pembeli. Bagaimana menurut anda jika Sony menaikkan harga model PC terbarunya? Disatu pihak, anda mungkin berfikir bahwa barang itu sangat “panas” dan mungkin tidak dapat diperoleh kecuali anda membelinya segera. Atau anda mungkin berfikir bahwa

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Sony rakus dan mengenakan harga yang tetap akan ditanggung oleh konsumen.[21]

3) Tabungan

Tabungan adalah simpanan dana yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang telah disepakati, tetapi tidak dapat di tarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lain yang dipersamakan dengannya.

Berdasarkan fatwa DSN No. 02/DSN-MUI/IV/2000 menetapkan bahwa tabungan itu ada dua jenis, yaitu:

a) Tabungan yang tidak dibenarkan secara syariah, yaitu tabungan yang berdasarkan perhitungan bunga.

b) Tabungan yang diberikan, yaitu tabungan yang berdasarkan prinsip mudharabah dan wadi'ah.

Ketentuan hukum dalam hadits dapat dijumpai dalam hadits yang diriwayatkan oleh Thabrani yang artinya:

"Diriwayatkan dari Ibnu Abbas bahwa Sayyidina Abbas bin Abdul Muthalib jika memberikan dana ke mitra usahanya secara mudharabah ia mensyaratkan agar dananya tidak dibawa mengarungi lautan, menuruni lembah yang berbahaya, atau membeli ternak. Jika menyalahi peraturan tersebut, yang bersangkutan bertanggung jawab atas dana tersebut. Disampaikanlah syarat-syarat tersebut kepada Rasulullah SAW dan Rasulullahpun membolehkannya"[22]

[21] Philip Kotler, *Prinsip Pemasaran Jilid 2*, 21.
[22] Muhammad, *Fatwa-Fatwa*, 41

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

4) Sistem Pelayanan

Dalam pelayanan akad koperasi, terdapat anggota yang sebagai pemilik dan pelanggan yang mempunyai posisi kekuasaan yang tertinggi, mereka mendirikan dan mengadakan perusahaan koperasi utuk meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraannya.

Pelayanan koperasi kepada anggota adalah wujud dari usaha-usaha koperasi di dalam kerangka untuk mencapai tujuannya mempromosikan anggota. Karena anggota memiliki kedudukan yang unik yaitu sebagai pemilik sekaligus sebagai pelanggan, maka koperasi merupakan perusahaan yang di kendalikan oleh pelanggannya.

Dalam pelayanan, kepuasan pelanggan bukan sesuatu yang dapat dilatih dalam satu bulan, tetapi terus berlangsung apabila segala sesuatu bejalan dengan baik. Ini adalah suatu sikap dan suatu cara berbisnis, yang harus terus diimplementasikan pada setiap langkah dan setiap menit dalam bisnis.

Untuk mencapainya diperlukan waktu berbulan-bulan, bahkan bertahun-tahun, sebelum mencapai suatu tingkat pelayanan yang baik dan dapat mempertahankan hubungan yang abadi dengan pelanggan paling potensial. Salah satu alasan mengapa usaha mencapai kepuasan pelanggan yang maksimum dan tidak pernah mengecewakan mereka itu penting adalah bahwa kita berada di era

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

pelanggan, hanya perusahaan yang dapat mencapai kepuasan pelanggan yang optimum yang dapat bertahan dan berhasil.

"Mari kita meyakinkan pelanggan bahwa pelanggan kita puas", demikian saran Lois Geller, Presiden Lois Geller Direct, dalam sebuah artikel di *Target Marketing*. "pelayanan pelanggan yang kurang dapat merusak segala usaha kita. Apabila kita ingin menumbuhkan kesetiaan pelanggan, maka kepuasan pelanggan adalah tujuan utama yang paling penting."

Tingkat kepuasan pelanggan yang rendah dapat menyebabkan banyak keinginan secara financial bagi perusahaan. Menurut seorang konsultan investasi John M. Cali, 91% pelanggan yang tidak puas yang diperlakukan kurang baik tidak akan kembali membeli dari perusahaan tersebut. Dan yang lebih buruk lagi, menurut Cali, rata-rata pelanggan yang tidak puas ini akan mengeluh mengenai perlakukan buruk perusahaan kepada 9 atau 10 orang lain, dan 13% dari mereka akan mengatakan pada lebih dari 20 orang lain.

Menurut Pusat Produktifitas dan Kualitas Amerika:

a) Enam puluh delapan dari pelanggan akan berhenti berbisnis dengan perusahaan apabila mereka mendapatkan pelayanan yang jelek.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

b) Pelanggan lebih cenderung pindah ke perusahaan lain karena pelayanan yang buruk lima kali lebih besar kemungkinannya dibandingkan karena kualitas produk yang jelek.

c) Pelanggan yang menerima pelayanan yang bururk akan mengatakannya pada 9 sampai 20 orang lainya.

d) Kerugian akibat kehilangan pelanggan adalah lima kali lebih besar dari transaksinya.

e) Rata-rata pelanggan yang tidak puas akan mengatakan pada lima orang lainnya.

f) Lima puluh sampai 75% pelanggan yang keluhannya dapat di atasi dengan baik oleh perusahaan rata-rata akan membeli kembali.

g) Apabila keluhan dapat ditangani dapat cepat, 95% dari pelanggan akan kembali pada perusahaan.[23]

2. Produk Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS)

Dalam KJKS terdapat macam jenis produk yaitu produk simpanan atau penghimpunan dana dan produk pembiayaan atau penyaluran dana. Sebagai gambaran lebih jelas berikut uraiannya:

a. Produk Simpanan atau Penghimpunan Dana

Pelayanan jasa simpanan atau tabungan berupa simpanan atau tabungan yang diselenggarakan adalah bentuk simpanan yang terikat dan tidak terikat di atas jangka waktu dan syarat-syarat tertentu dalam

[23] Robert W. Bly, *Fool- Proof Marketing, 15 Metode Efektif untuk Menjual Produk atau Jasa Apapun di dalam Kondisi Ekonomi Apapun* (Jakarta: Erlangga, 2003), 221.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

penyertaan dan penarikannya. Berkaitan dengan itu, jenis simpanan yang dapat di kumpulkan oleh bank syariah adalah sangat beragam sesuai dengan kebutuhan dan kemudahan yang dimiliki simpanan tersebut, yaitu:

1) Prinsip *Wadiah*

Prinsip *wadiah* implikasi hukumnya sama dengan *qardh*, dimana nasabah bertindak sebagai yang meminjamkan uang dan bank bertindak sebagai yang peminjam. Prinsip ini dikembangkan berdasarkan ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

a) Keuntungan atau kerugian dari penyaluran dana menjadi hak milik atau di tanggung bank, sedang pemilik dana tidak dijanjikan imbalan dan tidak menanggung kerugian. Bank dimungkinkan memberikan bonus kepada pemilik dana sebagai suatu insentif.

b) Bank harus membuat akad pembukaan rekening yang isinya mencakup izin penyaluran dana yang disimpan dan persyaratan lain yang disepakati selama tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

c) Terhadap pembukaan rekening ini bank dapat mengenakan pengganti biaya administrasi untuk sekedar menutupi biaya yang benar-benar terjadi.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

d) Ketentuan lain yang berkaitan dengan rekening giro dan tabungan tetap berlaku selama tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

2) Prinsip *Mudharabah*

Aplikasi prinsip ini adalah bahwa deposan atau penyimpanan bertindak sebagai *shahibul mal* dan bank sebagai *mudharib*. Dana ini digunakan bank untuk melakukan pembiayaan akad jual beli maupun *syirkah*. Jika terjadi kerugian maka bank bertanggungjawab atas kerugian yang terjadi.

a) Rukun *Mudharabah*

(1) Ada pemilik dana

(2) Ada usaha yang akan dibagihasilkan

(3) Ada nisbah

(4) Ada ijab kabul

b) Aplikasi prinsip *Mudharabah*

(1) Tabungan berjangka

(2) Deposito berjangka

c) Berdasarkan kewenangan, prinsip *Mudharabah*:

(1) *Mudharabah Mutlaqah*

Penerapan ini dapat berupa tabungan dan deposito sehingga terdapat dua jenis penghimpunan dana yaitu: tabungan *mudharabah* dan deposito *mudharabah*.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Berdasarkan prinsip ini tidak ada pembatasan bagi bank dalam menggunakan dana yang dihimpun.

1) Bank wajib memberitahukan kepada pemilik dana mengenai nisbah dan tata cara pemberitahuan keuntungan dan atau pembagian keuntungan secara risiko yang dapat ditimbulkan dari penyimpanan dana, yang dicantumkan dalam aqad.
2) Untuk tabungan *mudharabah*, bank dapat memberikan buku tabungan sebagai bukti penyimpanan. Untuk deposito *mudharabah*, bank wajib memberikan sertifikat atau tanda penyimpanan deposito kepada deposan.
3) Tabungan *mudharabah* dapat diambil setiap saat oleh penabungan sesuatu dengan perjanjian yang disepakati, namun tidak diperkenankan mengalami saldo negatif.
4) Deposito *mudharabah* hanya dapat dicairkan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati. Deposito yang diperpanjang, setelah jatuh tempo akan diperlakukan sama seperti depositu baru, tetapi bila pada akad sudah dicantumkan perpanjangan otomatis maka tidak perlu dibuatkan akad baru.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

5) Ketentuan-ketentuan yang lain yang berkaitan dengan deposito atau tabungan tetap berlaku sepanjang tidak bertentangan dengan syariah.

(2) *Mudharabah Muqayadah on Balance Sheet*

Jenis *mudharabah* ini merupakan simpanan khusus dimana pemilik dana dapat menetapkan syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank. Karakteristik jenis simpanan ini adalah:

1) Pemilik dana wajib menetapkan syarat tertentu yang harus diikuti oleh bank.
2) Bank wajib memberitahukan kepada pemilik dana mengenai nisbah dan tata cara pemberitahuan keuntungan.
3) Sebagai tanda bukti simpanan, bank menerbitkan buku simpanan khusus. Bank wajib memisahkan dana dari rekening lain.
4) Untuk deposito *mudharabah*, bank wajib memberikan sertifikat atau tanda penyimpanan deposito kepada deposan.

(3) *Mudharabah Muqayadah off Balanc Sheet*

Jenis *mudharabah* ini merupakan penyaluran dana *mudharabah* langsung kepada pelaksana usahanya, dimana bank bertindak sebagai perantara yang mempertemukan

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

antara pemilik dana dengan pelaksana usaha. Pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank dalam mencari kegiatan usaha yang akan dibiayai dan pelaksana usahanya. Karakteristiknya:

1) Sebagai tanda bukti simpanan, bank meneritkan bukti simpanan khusus.
2) Bank wajib memisahkan dana dari rekening lainnya.
3) Rekening khusus dicatat pada pos tersendiri dalam rekening administratif.
4) Dana simpanan khusus harus disalurkan secara langsung kepada pihak yang diamanatkan oleh pemilik dana.
5) Bank menerima komisi atas jasa mempertemukan kedua pihak.
6) Antara pemilik dana dan pelaksana usaha berlaku nisbah bagi hasil.

Prinsip *mudharabah* dalam produk bank syariah dapat dikembangkan untuk jenis produk tabungan maupun deposito. [24]

b. Produk Pembiayaan atau Penyaluran Dana

Produk penyaluran dana di bank syariah dapat dikembangkan dengan tiga mode, yaitu:

[24] Muhammad, *Teknik*, 6-9.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

1) Transaksi pembiayaan yang ditunjukkan untuk memiliki barang dilakukan dengan prinsip jual beli.
2) Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk mendapatkan jasa dilakukan dengan prinsip sewa.
3) Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk usaha kerjasama yang ditujukan guna mendapatkan sekaligus barang dan jasa, dengan prinsip bagi hasil.

Pinjaman dana kepada masyarakat disebut juga pembiayaan. Pembiayaan adalah suatu fasilitas yang diberikan bank syariah kepada masyarakat yang membutuhkan untuk menggunakan dana yang telah dikumpulkan oleh bank syariah dari masyarakat yang surplus dana.

Orientasi pembiayaan yang diberikan bank syariah adalah untuk mengembangkan dan meningkatkan pendapatan nasabah dan bank syariah. Sasaran pembiayaan ini adalah semua sektor ekonomi untuk usaha seperti pertanian, industri rumah tangga, perdagangan dan jasa.

Diantara pembiayaan yang sudah umum dikembangkan oleh bank syariah maupun lembaga keuangan Islami lainnya adalah :

1) Pembiayaan *Al Mudharabah* (Bagi hasil)

Pembiayaan dengan akad *Syirkah*, adalah suatu perjanjian pembiayaan antara bank syariah dengan nasabah dimana bank syariah menyediakan dana untuk penyediaan modal kerja sedangkan peminjam berupa pengelola dana tersebut untuk

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

pengembangan usahanya. Jenis usaha yang dimungkinkan untuk diberikan pembiayaan adalah usaha-usaha kecil seperti pertanian, industri rumah tangga, dan perdagangan.

Keuntungan usaha secara mudharabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila mengalami kerugian ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola, dan apabila kerugian tersebut di akibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelolaa, maka pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut. Pembiayaan *mudharabah* termasuk *Pembiayaan investasi dimana nasabah sebagai pengelola dan lembaga sebagai pemilik dana dengan sistem pembagian keuntungan yang disepakati*.

Rukun *Mudharabah*:

a) *Malik*, atau *shahibul maal* ialah yang mempunyai modal.
b) *Amil*, atau *Mudharib* ialah yang akan menjalankan modal.
c) *Amal*, ialah usahanya.
d) *Maal*, ialah harta pokok atau modal.
e) *Shighat*, atau perintah atau usaha dari yang menyuruh berusaha.
f) Hasil.

Syarat Sahnya *Mudharabah*

a) Barang yang diserahkan adalah mata uang. Tidak sah menyerahkan harta benda atau emas dan perak yang masih dicampur atau masih berbentuk perhiasan.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

b) Melafazkan ijab dari yang punya modal, dan kabul dari yang menjalankannya.

c) Ditetapkan dengan jelas, bagi hasil bagian pemilik modal dan bagian *mudharib.*

d) Dibedakan dengan jelas antara modal dan hasil yang akan dibagihasilkan dengan kesepakatan.

Empat Fungsi Pengusaha / Pelaksana dalam akad *Mudharabah*

a) *Mudharib*: pengelola dana, melakukan *dhorb* ialah perjalanan dan pengelola usaha. *Dhorb* ini dapat dianggap saham penyertaan.

b) Pemegang amanah: *Mudharib* menjaga dan mengusahakannya dalam investasi dan pengembalikannya sesuai dengan akad dan kesepakatan bersama.

c) Wakil: mewakili *shahibul maal* untuk melakukan kegiatan usaha.

d) *Syarik* : sebagai partner penyerta yang berhak menerima keuntungan dengan yang telah disepakati bersama.[25]

2) Pembiayaan *Al Murabahah* (Jual Beli)

Pembiayaan berakad jual beli. Pembiayaan *Murabahah* pada dasarnya merupakan kesepakatan antara bank syariah sebagai pemberi modal dan nasabah (debitur) sebagai peminjam. Prinsip yang digunakan adalah sama seperti pembiayaan *Bai'u Bithaman*

[25] Muhammad, *Teknik*, 132-133.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Ajil, hanya saja proses pengembaliannya dibayarkan pada saat jatuh tempo pengembaliannya.

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. *Murabahah* dapat dilakukan untuk pembelian dengan sistem pemasaran dan biasa disebut sebagai *murabahah* kepada pemesan pembelian. Dalam hal ini, calon pembeli dapat memesan kepada seseorang (pembeli) untuk membelikan suatu barang tertentu yang diinginkannya, setelah itu kedua pihak juga harus menyepakati beberapa keuntungan atau tambahan yang harus dibayar pemesanan. Jual beli antara kedua belah pihak dilakukan setelah barang tersebut berada di tangan pemesanan.

Pembiayaan konsumtif yang diperuntukkan bagi masyarakat luas sangat cocok untuk memenuhi kebutuhan konsumtif anda dengan cara pembayaran diangsur selama waktu yang disepakati dan pembayaran tetap perbulan serta menggunakan pola syari'ah dimana tidak mengenal istilah perubahan harga.

Rukun Murabahah

a) Orang yang menjual (Ba'I')
b) Orang yang membeli (Musytari)
c) Sighat
d) Barang atau sesuatu yang diakadkan

Syarat-syarat *murabahah* adalah:

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

a) Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah
b) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
c) Kontrak arus bebas dari riba
d) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
e) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang. [26]

3) Pembiayaan *Musyarakah* (Investasi)

Musyarakah berasal dari kata *syirkah* yang berarti bercampuran. Para ahli fiqih mendefinisikan sebagai akad antara orang-orang yang berserikat dalam modal maupun keuntungan. Hasil keuntungan dibagihasilkan sesuai dengan kesepakatan bersama di awal sebelum melakukan usaha. Sedang kerugian ditanggung secara proposional sampai batas modal masing-masing. Secara umu dapat diartikan patungan modal usaha dengan bagi hasil menurut kesepakatan.

Intinya dari Pembiayaan suatu usaha atau kerjasama dengan pola Bagi Hasil antara nasabah dengan pihak lembaga, proses mudah dan diterapkan dengan konsep syariah yang menjamin keberkahan usaha yang dibiayai.[27]

Rukun *Musyarakah*

[26] Muhammad Firdaus NH. *Cara Mudah Memahami Akad-Akad Syariah*. Cet.1 (Jakarta: Renaisan. 2005), 26
[27] Muhammad, *Teknik*, 140.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

a) *Sighat* (ucapan): ijab dan qabul (penawaran dan penerimaan)

b) Pihak yang berkontrak.

c) Objek kesepakatan berupa modal dan kerja.

Adapun Syarat *Musyarakah*, diantaranya:

a) Ucapan, Ia dapat berbentuk penguacapan yang menunjukkan tujuan. Kontrak musyarakah dicatat dan disahkan.

b) Pihak yang berkontrak, disyaratkan bahwa mitra harus kompeten dalam memberikan atau memberikan kekuatan perwakilan.

c) Objek kontrak (dana dan kerja), dana atau modal yang diberikan harus uang tunai, emas, perak atau yang bernilai sama.[28]

[28] Muhammad, *Cara Mudah*, 48.

IAIN JEMBER

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan penelitian berintikan uraian tentang pendekatan penelitian yang dipilih, yaitu pendekatan penelitian kualitatif deskriptif dengan jenis penelitian kualitatif. Metode penelitian kualitatif adalah suatu jenis metode penelitian yang mempunyai karakter lebih tertarik menelaah fenomena-fenomena sosial budaya dalam suasana yang berlangsung secara ilmiah. Metode penelitian kulaitatif sering disebut metode penelitian naturalistik karena penelitiannya dilakukan pada kondisi yang alamiah (*natural setting*).

Dalam penelitian kualitatif peneliti sebagai *human instrument* dan dengan teknik pengumpulan data observasi berperan serta dan wawancara mendalam, maka peneliti harus nerinteraksi dengan sumber data. Dengan demikian peneliti kualitatif harus mengenal betul orang yang memberikan data.[29] Dan Penelitian kualitatif menggunakan metode kualitatif, yaitu pengamatan, wawancara, ataupun penelaahan dokumen.

Dikatakan deskriptif karena data yang dikumpulkan adalah berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka. Hal itu disebabkan oleh adanya penerapan metode kualitatif. Selain itu, semua yang dikumpukan berkemungkinan menjadi kunci terhadap apa yang sudah diteliti.[30]

---

[29]Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2011), 8.
[30]Lexy J. Moleong. *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*. (Bandung. PT. Remaja Rosdakarya. 2004), 11.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian menunjukkan dimana penelitian dilakukan. Penelitian yang peneliti lakukan beralamat di Jl. Diponegoro No. 43, Kecamatan Kencong, Kabupaten Jember, yang bertempat di Koperasi Jasa Keuangan Syariah Nur Indah Abadi Kencong.

C. Subyek Penelitian

Pada bagian ini dilaporkan jenis data dan sumber data. Subyek penelitian ini berada di Koperasi Jasa Keuangan Syariah Nur Indah Abadi Kencong. Pada suatu penelitian, tentunya ada beberapa sumber data yang diperoleh untuk memeperkuat peneliti ini. Adapun data yang di kumpulkan dalam penelitian ini dapat di kelompokkan menjadi dua, yaitu:

1. Sumber Data Primer

   Sember data primer merupakan sumber data yang berasal dari informan, yaitu orang-orang yang terlibat secara langsung dalam proses pemasaran dalam pengembangan produk-produknya. Dengan demikian data primer merupakan data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti dari sumber pertamanya, yaitu:

   a. Pemimpin KJKS Nur Indah Abadi.
   b. Kabag Operasional KJKS Nur Indah Abadi.
   c. Account Officer dan Karyawan di KJKS Nur Indah Abadi.

2. Sumber data sekunder

   Sumber data sekunder merupakan sumber yang berasal dari buku-buku, arsip sarana dan prasarana serta bahan-bahan lainnya yang

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

mendukung penelitian ini sesuai dengan kebutuhan peneliti dalam pengumpulan data, demi lengkapnya sebuah data dalam penelitian.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkannya.[31]

Pengumpulan data dapat dilakukan dalam berbagai *setting*, berbagai *sumber*, dan berbagai cara. Dalam penelitian kualitatif, teknik pengumpulan data yang di gunakan adalah :

1. Observasi

Nasution menyatakan observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Observasi yang peneliti gunakan adalah *observasi partisipasif pasif*, Dalam observasi ini, peneliti tidak terlibat dengan kegiatan sehari-hari akan tetapi peneliti mendatangkan tempat kegiatan orang yang akan diamati dan tidak ikut terlibat dalam kegiatan tersebut.

Alasan peneliti memakai data observasi karena dengan observasi di lapangan bisa memahami dan mengamati konteks data, peneliti juga memperoleh ilmu dan merasakan suasana situasi sosial yang diteliti.[32]

Adapun data yang ingin diperoleh oleh peneliti dengan menggunakan observasi adalah:

[31]Sugiyono, *Metode Penelitian*, 224.
[32]Ibid., 226.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

a. Lokasi KJKS Nur Indah Abadi

b. Denah lokasi KJKS Nur Indah Abadi

c. Prosedur-prosedur KJKS Nur Indah Abadi

2. Wawancara

Esterberg mendenefisikan wawancara yaitu merupakan pertemuan dua orang atau lebih untuk bertukar informasi dan ide melalui Tanya jawab, sehingga dapat di kontruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Wawancara yang peneliti gunakan adalah *wawancara terstruktur*, alasan peneliti karena wawancara tersebut digunakan sebagai teknik pengumpulan data berupa Tanya jawab secara langsung kepada informan yang sudah ditentukan kepada subjek peneliti.

Dalam melakukan wawancara, selain harus membawa instrumen sebagai pedoman untuk wawancara, maka pengumpulan data juga dapat menggunakan alat bantu seperti tape recorder, gambar, brosur dan material yang dapat membantu pelaksanaan wawancara menjadi lancar.[33]

Adapun metode wawancara ini digunakan untuk memperoleh, mengetahui dan kemudian mendiskripsikan tentang:

a. Strategi pemasaran KJKS Nur Indah Abadi

b. Jenis produk yang ditawarkan KJKS Nur Indah Abadi

c. Jumlah pengurus dan karyawan KJKS Nur Indah Abadi

[33] Ibid., 233.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumenta dari seseorang. Dalam penelitian ini, metode dokumentasi digunakan untuk memperoleh data, seperti :[34]

a. Profil KJKS yang meliputi sejarah berdirinya KJKS, visi dan misi dan lainnya.
b. Struktur Keanggotaan KJKS Nur Indah Abadi.
c. Dan dokumen-dokumen KJKS yang diperlukan.

Dalam melakukan riset penelitian kualitatif, peneliti harus menunggu hingga seluruh data terkumpul untuk melakukan sejak awal pada saat proses pengumpulan data dimulai, dan terus berlanjut sepanjang penelitian.

E. Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis data *deskriptif* kualitatif, yaitu memberikan gambaran mengenai proses penerapan tentang *strategi Pemasaran dalam Pengembangan Produk KJKS Nur Indah Abadi Kencong.*

Ketika data telah terkumpul dan penggalian data telah selesai, maka kemudian peneliti mengalisis data yang dalam proses ini terbagi menjadi tiga komponen, di antaranya adalah:

[34] Ibid., 240.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

1. Reduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, menfokuskan pada hal-hal yang penting di cari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah di reduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas.
2. Penyajian data, berarti dari hasil rangkuman penelitian, maka data tersebut dapat disajikan dalam bentuk teks yang bersifat naratif.
3. Selanjutnya *Verification*, yaitu penarikan kesimpulan. Dari penyajian data tersebut dapat ditarik kesimpulan dari apa yang dibahas sebelumnya, yaitu menjawab fokus masalah penelitian.[35]

F. Keabsahan Data

Hasil penelitian tersebut tentu harus di pertanggung jawabkan oleh semua pihak, untuk itu perlu di adakan pengecekan tentang ke absahan data. Untuk membuktikan bahwa yang di amati peneliti itu sesuai dengan apa yang terdapat dilapangan.

Penelitian ini menggunakan metode *Triangulasi Sumber*, dalam teknik pengumpulan data, *Triangulasi* diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Jadi *Triangulasi Sumber* berarti untuk mendapatkan data dari sumber yang berbeda-beda dengan teknik yang sama.[36]

[35] Ibid., 247-252.
[36] Ibid., 241.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Dan alasan kenapa memilih teknik *Triangulasi Sumber*, karna teknik ini lebih efektif dan sesuai dengan jenis penelitian ini yaitu mengumpulkan data pada bermacam-macam sumber data.

G. Tahap-tahap Penelitian

Terdapat tiga tahap dalam penelitian, yaitu:[37]

1. Tahap Pra-lapangan.
   a. Memilih lapangan penelitian dan menyusun rancangan penelitian
   b. Mengurus perizinan lokasi penelitian di KJKS Nur Indah Abadi Semboro.
   c. Menjajaki dan menilai lapangan.
   d. Memilih dan memanfaatkan informan.
   e. Menyiapkan perlengkapan penelitian.
   f. Persoalan etika penelitian.
2. Tahap Pekerjaan Lapangan.
   a. Memahami latar penelitian dan persiapan diri.
   b. Memasuki lapangan: melakukan wawancara kepada informan yang sudah ditentukan sebelumya serta melakukan pengamatan terkait tentang judul penelitian.
   c. Berperan serta sambil mengumpulkan data.

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif, yaitu dengan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Dari semua hasil data-

[37] Ibid., 127.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

data yang diperoleh dari observasi, wawancara dan dokumentasi, maka akan mendapatkan temuan-temuan.

Dalam penelitian ini pengumpulan dan penyajian data dilakukan kepada kabag operasional pemasaran atau karyawan bagian pemasaran produk KJKS Nur Indah Abadi Kencong. Kemudian data dari beberapa sumber tersebut dianalisis dengan metode kualitatif dan kemudian dianalisis sehingga menghasilkan kesimpulan.

IAIN JEMBER

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

IAIN JEMBER

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

BAB 1V

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Sejarah Berdirinya KJKS Nur Indah Abadi Kencong

Koperasi Jasa Keuangan Syariah (selanjutnya disebut KJKS) Nur Indah Abadi Kencong didirikan pada tahun 2006 atas ide dan gagasan yang di prakarsai oleh karyawan PT. BPR Nur Semesta Indah (bisa disebut BPR NSI) Kencong. Pada awalnya PT. BPR NSI mendapat kebijakan dari BI untuk mendirikan syariah, maka anggota BPR NSI dengan prinsip konvensional ingin membuat lembaga keuangan dengan berbasis Syariah.

Sejalan dengan kebutuhan akan pelayanan keuangan berbasis syariah dan keinginan untuk meningkatkan taraf hidup serta memberikan manfaat kepada semua pihak. Maka para anggota KJKS mulai beroperasi pada tanggal 6 Februari 2006, dibukalah Koperasi Jasa Keuangan Syariah Nur Indah Abadi dengan jumlah tenaga kerja 3 orang beralamat kantor di Jl. Diponegoro No. 43 Kencong Jember dengan sasaran pedagang kecil dan pertanian.

Nama lembaga yang menjadi tempat peneliti adalah KJKS Nur Indah Abadi kencong yang didirikan dengan Nomor 518/391.BH/436.313/2005, beralamat kantor di Jl. Diponegoro No. 43 Kencong Jember. Untuk mengembangkan produk-produk yang ditawarkan ke masyarakat, maka koperasi membangun 2 unit koperasi yaitu di

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Semboro dengan beralamat Jl. Raya Semboro No. 01 berdiri pada tahun 2008. Dan di daerah Kasyan dengan berdiri tahun 2011 beralamat Jl. Basuki rahmat No.212. Untuk meningkatkan taraf hidup dan manfaat bagi masyarakat maka dibentuklah tim khusus yang menangani pendirian KJKS Nur Indah Abadi yaitu :

Tabel 4.1
Pendirian Koperasi JKS Nur Indah Abadi

No	Nama	Jabatan
1	Edi Surono, SE	Ketua
2	Fatmi Hidayati	Sekretaris
3	Sutiah	Bendahara
4	Kuswatul Maslukhah	Pengawas

(Sumber data: Dokumentasi kantor pusat KJKS Nur Indah Abadi Kencong).

Adapun calon anggota koperasi berasal dari karyawan PT. BPR Nur Semesta Indah sebanyak 19 orang dan keluarga karyawan BPR Nur Semesta Indah sebanyak 3 orang yaitu :[38]

Tabel 4.2
Karyawan dari PT. BPR Nur Semesta Indah

No	Nama	No	Nama
1	Edi Surono, SE	11	Edy Harianto
2	Fatmi Hidayati	12	Edy Sukirmanto

[38] Kantor pusat KJKS Nur Indah Abadi Kencong, *Dokumentasi*, Kencong Jember, 02 Mei 2014.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

3	Kuswatul Maslukhah	13	Ismail Fahmi Baliya
4	Sutiah	14	Murti Handayani
5	Alfan Syukri	15	Ghufron Syukri
6	Anang Edi Hartono	16	Ibnu Prabowo
7	Erni Sukesi	17	M. Faturrohman
8	Antonius	18	Sesulih Ernawati
9	Yeti Diana Widyastutik, SE	19	Nur Alim Mustofa
10	Welly Tri Iswahyudi		

(Sumber data: Dokumentasi kantor pusat KJKS Nur Indah Abadi Kencong).

Tabel 4.3
Karyawan dari keluarga PT. BPR Nur Semesta Indah.

No	Nama
1	Ismail Habibi
2	Eni Pujiastutik
3	Suhadak Arifin

(*Sumber data*: Dokumentasi kantor pusat KJKS Nur Indah Abadi Kencong).

Pembagian tugas untuk masing-masing pengurus adalah sebagai berikut: **(lihat Job Description).**

Untuk mencapai tujuan tersebut pengurus KJKS telah memilih karyawan yang memiliki skill dalam bidang-bidang tertentu, sehingga akan lebih membantu meringankan tugas-tugas pengurus. Adapun nama-nama

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

karyawan dan jabatannya di KJKS Nur Indah Abadi telah tertera dalam struktur organisasi.

Sarana dan prasarana yang dimiliki oleh KJKS meliputi:

a. Gedung kantor
b. Peralatan kantor meliputi mesin ketik, kalkulator, ATK komputer, printer, meja dan kursi, telephon, tellevisi, kipas angin, dan peralatan kantor lainnya yang masih dalam keadaan baik dan mendukung dalam setiap kegiatan yang dijalankan KJKS Nur Indah Abadi.

Nur Indah Abadi bercita-cita menjadi koperasi terbaik yang dikelola dengan sistem keuangan syariah, berkualitas, dipercaya, sehat dan menguntungkan bagi pihak yang berkepentingan.[39]

Perjalanan membangun sistem syariah melalui KJKS Nur Indah Abadi sedikit banyak telah memberikan manfaat yang baik bagi umat. Sebagian masyarakat, terutama masyarakat kecil dan mikro telah memanfaatkan jasa keuangan terutama dalam mencukupi kebutuhan modal usahanya.

Sejak tahun 2007, dalam rangka peminjaman modal, koperasi berupaya dapat kelangsungan hidup organisasi, salah satunya adalah dengan cara bekerja sama dengan berbagai pihak bank atau lembaga non bank yang mempunyai perhatian penuh di bidang keuangan mikro untuk dapat membantu koperasi dalam hal peminjaman dalam jangka panjang.

[39] Ibid.,

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

KJKS Nur Indah Abadi sebagai sarana masyarakat untuk menginvestasikan dananya dengan berupa Simpanan Harian, Simpanan Berjangka *Mudharabah*. Dalam simpanan, semua bentuk simpanan mendapatkan bagi hasil atau bonus setiap bulannya, dan dana yang di investasikan lagi berupa Pembiayaan *Mudharabah* (bagi hasil), *Musyarakah* (Penyertaan), *Murabahah* (Jual beli). Menurut Ibu Fatmi Hidayati selaku pemimpin KJKS menuturkan bahwa dalam perencanaan kedepan, KJKS akan menambahkan produk *Ijarah* (Sewa) kepada masyarakat. Maka dari sekarang KJKS masih dalam tahap mempelajari lebih dalam tentang *Ijarah* (sewa).[40]

2. Legalitas Lembaga

Pada awal Desember 2005 Pengurus Koperasi mengajukan legalisasi dari Dinas Koperasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah Jember dan permohonan tersebut disetujui dengan diterbitkannya Akta pendirian Koperasi dengan SK Nomor Badan Hukum 518/391.BH/436.313/2005 tanggal 29 Desember 2005.

Sementara badan hukum lainnya yang melindungi KJKS Nur Indah Abadi Kencong, yakni sebagai berikut:

a. SK NPWP PEM/WPJ.12/KP.0703/2008 tanggal 26 Februari 2008
b. S. Ket Domisili Koperasi 470/1107/524.04/07 tanggal 24 Oktober 2007.

[40] Fatmi Hidayati, Pemimpin KJKS, *Wawancara*, Kencong. 09 mei 2014.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

3. Visi dan Misi

Koperasi Jasa Keuangan Syariah Nur Indah Abadi sebagai lembaga keuangan mikro syariah yang berada dilingkungan masyarakat menengah kebawah mempunyai

a. visi yaitu meningkatkan taraf hidup anggota koperasi dan masyarakat secara material dan spiritual.
b. misi KJKS yaitu untuk Menjadi koperasi jasa keuangan berbasis syariah yang solid dan mengedepankan keadilan serta kearifan.

4. Struktur Operasional KJKS Nur Indah Abadi Kencong

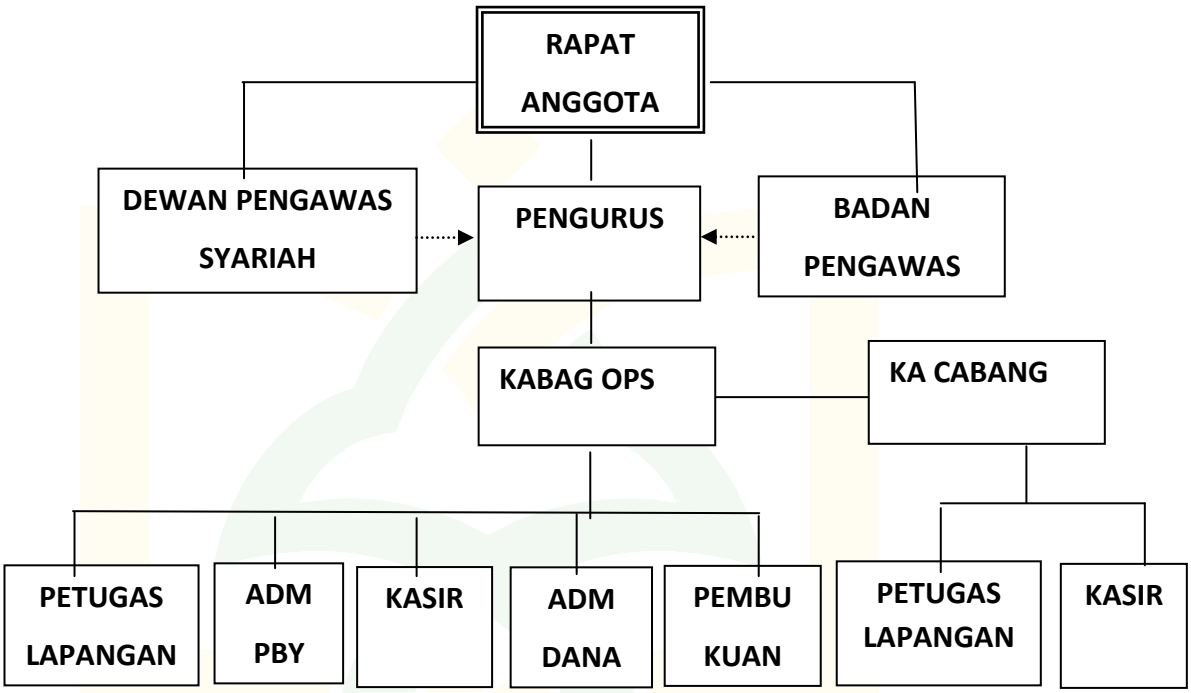
Dalam sebuah organisasi, struktur organisasi memiliki fungsi yang sangat penting untuk memperlancar kerja, agar seluruh kegiatan dapat terkontrol dan terorganisir, serta dapat memberi suatu gambaran dari pada wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing bagian yang mana sudah ditentukan dari hasil IQ masing-masing SDM.

Adapun struktur organisasi kelembagaan di KJKS Nur Indah Abadi Kencong adalah sebagai berikut:[41]

[41] Kantor pusat KJKS Nur Indah Abadi Kencong, *Dokumentasi*, Kencong Jember, 09 Mei 2014.

IAIN JEMBER
digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Bagan 4.1
Struktur organisasi KJKS Nur Indah Abadi Kencong



(Sumber data: Dokumentasi kantor pusat KJKS Nur Indah Abadi Kencong).

Daftar Nama Karyawan KJKS Nur Indah Abadi Kencong

Tabel 4.4
Susunan pengurus untuk masa bhakti 2013 sampai dengan 2017

No	Nama	Jabatan
1	Fatmi Hidayati	Ketua
2	Anang Edi H	Sekretaris
3	Syaikus Rohman	Bendahara

(Sumber data: Dokumentasi kantor pusat KJKS Nur Indah Abadi Kencong).

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Tabel 4.5
Susunan badan pengawas untuk masa bhakti 2013 sampai dengan 2014

No	Nama	Jabatan
1	H.A Edi Surono, SE	Badan Pangawas
2	Kuswatul Maslukhah.	Badan Pangawas

(Sumber data: Dokumentasi kantor pusat KJKS Nur Indah Abadi Kencong).

Tabel 4.6
Susunan Karyawan KJKS Nur Indah Abadi Kencong yaitu:

No	**Nama**	**Jabatan**
1	Sri Handayani	Kabag Operasional
2	Novi Miftahurrohmah	Kepala Cabang
3	Eni Puji Astutik	Kepala Cabang
4	Ismail Habibi	Petugas Lapangan
5	Achmad Subehan	Petugas Lapangan
6	M. Askhiyak	Petugas Lapangan
7	Nofiya Santi	Administrasi Pembiayaan
8	Alfanus Sultoh	Administrasi Pembiayaan
9	Umi Hanik Vidiana	Kasir
10	Iis Dian Rahmawati	Administrasi Dana
11	Umi Faizatul M	Pembukuan

(Sumber data: Dokumentasi kantor pusat KJKS Nur Indah Abadi Kencong).

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

5. Job Description (Pembagian Tugas)

a. Ketua

1) Penanggung jawab kebijakan umum Koperasi, bidang organisasi, managemen, usaha koperasi yang dijiwai oleh jati diri, nilai-nilai dan prinsip-prinsip koperasi.
2) Memimpin, mengkoordinasi, mengawasi pelaksanaan tugas pengurus lainnya karyawan koperasi.
3) Memimpin RAT/RARK/RAK/RALB dan atas nama pengurus memberikan laporan pertanggungjawabkan kepada RAT/RARK/RAK/RALB setiap akhir/ awal tahun berikutnya.
4) Memimpin rapat pengururs dan pengawas, rapat pengurus, pengawas dengan karyawan sepanjang tahun berjalan.
5) Mengesahkan surat-surat yang menyangkut bidang organisasi yang meliputi:
   a) Menandatangani surat-surat yang menyangkut bidang idiil, bidang usaha/ kerjasama dengan pihak lain, buku daftar anggota, surat-surat keputusan pengangkatan dan pemberhentian karyawan dan kegiatan diklat.
   b) Mendatangani surat-surat yang menyangkut keuangan, giro penyetoran/ pengambilan uang dari / ke Bank, pengeluaran kas dan perjanjian kredit.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

6) Mengkoordinir seluruh kegitan usaha koperasi dan kegiatan usaha simpan pinjam baik dikantor pusat, kantor cabang pembantu dan kantor kas.
7) Mengkoordinir kegiatan lain tentang informasi, dan mewakili koperasi baik kedalam maupun keluar.

b. Sekretaris

1) Menyelenggarakan dan memelihara buku-buku organisasi, daftar anggota, daftar pengurus, daftar pengawas serta penyelenggaraan arsip-arsip, buku-buku keputusan RAT/RARK/RAK/RALB, keputusan rapat-rapat pengurus, surat keluar bidang ketatausahaan (administrasi umum).
2) Bersama dengan ketua mendatangani surat dan keputusan bidang usaha baik kedalam maupun keluar.
3) Menyusun laporan organisasi untuk kepentingan anggota dan pejabat sesuai dengan kepentingan yang berlaku.
4) Bersama dengan ketua mengesahkan surat-surat dan buku keputusan lainnya yang menyangkut kepentingan koperasi.
5) Penanggungjawab administrasi bidang usaha koperasi.
6) Bersama-sama ketua merencanakan pengangkatan dan pemberitahuan karyawan.
7) Merencanakan kegiatan operasional organisasi bidang idiil yang meliputi program-program pendidikan/ latihan (DIKLAT).

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

8) Menyelenggarakan kegiatan administrasi bidang organisasi dan penyebaran organisasi serta memelihara buku wajib Koperasi serta keputusan RARK, RAT.
9) Bersama dengan ketua mendatangani surat-surat tentang informasi organisasi koperasi kepada intern anggota.
10) Memelihara tata kerja, merencanakan peraturan-peraturan kusus serta ketentuan lainnya yang berkaitan dengan keanggotaan kekaryawanan.
11) Mendokumentasikan / mengarsipkan segala kegiatan koperasi.
12) Mengkoordinir keamanan, pemeliharaan dan kebersihan kantor, inventaris koperasi serta pengadaannya.

c. Bendahara

1) Koordinasi bidang keuangan usaha simpan pinjam di Kantor Pusat, Kantor Cabang Pembantu dan Kantor Kas.
2) Bersama dengan ketua mengesahkan / mendatangani penerimaan dan pengeluaran keuangan.
3) Mengatur pengeluaran uang agar tidak melampaui anggaran belanja yang telah di tetapkan dalam pos anggaran.
4) Bersama dengan ketua mengusahakan pemupukan modal, baik dari peningkatan simpanan-simpanan anggota maupun dari luar koperasi dengan syarat lunak atau tidak memberatkan pihak koperasi.
5) Memelihara semua kekayaan koperasi dan pengadaannya.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

6) Bersama dengan ketua mengambil langkah-langkah pengamanan untuk mencegah timbulnya kerugian koperasi.
7) Mempersiapkan data dan informasi keuangan dalam rangka menyusun laporan organisasi, baik untuk kepentingan RAPB maupun lainnya sesuai dengan peraturan yang berlaku.
8) Menyusun rancangan Rencana Anggaran Pendapatan dan Belanja Koperasi (RAPB) dalam rangka RARK/ RAT DILKAT.
9) Koordinator penanggungjawab pelaksanaan akuntansi koperasi.
10) Membimbing dan mengawasi pekerjaan karyawan dalam menyelenggarakan administrasi keuangan, barang secara tertib dan sesuai dengan sistem akuntansi yang berlaku.
11) Melakukan pengecekan langsung terhadap uang kas dan persediaan barang untuk diuji kebenarannya sesuai dengan sistem pembukuan.
12) Menyajikan informasi keuangan untuk kepentingan pengambilan keputusan koperasi.

d. Badan Pengawas

1) Melakukan controling/ pengawasan terhadap pengurus atas kebijakan pengurus apakah sesuai dengan ketentuan yang berlaku, baik ketentuan perkoperasian, Anggaran Dasar ataupun Anggaran Rumah Tangga.
2) Bersama dengan pengurus menyelenggarakan Rapat Anggota

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

3) Memberikan saran dan masukan atas kebijakan pengurus demi kemajuan koperasi.
4) Sedikitnya 6 bulan sekali melakukan audit atas laporan keuangan dan kegiatan operasional koperasi.
5) Menunjuk akuntan publik untuk melakukan pemeriksaan atas laporan keuangan tahunan.
6) Memberi persetujuan atas pengankatan pengawas internal.

e. Kabag Operasional

1) Mengkoordinir mengarahkan, membina serta mengawasi semua kegiatan personil sehingga dapat memberikan pelayanan yang optimal dan dalam pelaksanaan bertanggung jawab kepada manager.
2) Melaksanakan semua peraturan, ketentuan dan prosedur.
3) Memonitor semua kegiatan operasioanal dan menjamin lancarnya "*flow or work*" dan "*flow of document*" guna produktifitas personil di lingkungan urusan operasional.
4) Meneliti hasil kerja rutin bagian operasional.
5) Bertanggung jawab atas laporan-laporan baik intern maupun ekstern
6) Bertanggung jawab atas penyimpanan (proteksi) kartu-kartu buku besar maupaun dokumen-dokumen lain yang menyangkut kegiatan operasional.
7) Mengkoordinir pelayanan pemeriksaan intern maupun eksternal.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

8) Mendatangani slip pembiayaan pinjaman maksimal Rp. 2.000.000,-,

9) Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan manager sepanjang masih dalam ruang lingkup tugas / fungsi urusan operasional.

10) Mengadministrsikan dan membuat voucher/ slip antar Bank Aktiva.

11) Membuat laporan bulanan dan laporan-laporan lainnya

12) Mengadministrasikan dan membuat voucher/ slip pinjaman dari pihak III, termasuk membayarkan bagi hasil/ marginnya.

f. Kepala Cabang

1) Mendatangani surat-surat berharga atas nama koperasi serta memo-memo/ warkat-warkat yang telah di paraf oleh petugas yang berwenang dalam kegiatan koperasi.

2) menetapkan dan menyetujui serta memerintahkan kepada petugas yang berwenang untuk melakukan penarikan dan penyetoran.

3) Menetapkan dan meyetujui untuk melakukan pembayaran dalam rangka realisasi pinjaman dalam batas wewenang yang telah ditetapkan oleh manager.

4) Menetapkan cara-cara penagihan kembali atas pinjaman yang telah diberikan untuk mencegah jumlah tunggakan pinjaman bermasalah relative kecil.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

5) Mengatur karyawan koperasi dan menilai prestasi kerja karyawan serta mengambil langkah-langkah kebijakan dalam upaya peningkatan daya kerja dan penerbitan personalia.
6) Bertanggung jawab kepada manager terhadap karyawan koperasi dan keberhasilan pelaksanaan tugas-tugas sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
7) Mendatangani slip pembiayaan pinjaman maksimal Rp. 4.000.000,-.

g. Tim Kredit Macet

1) Membuat laporan kegiatan dalam buku kunjungan.
2) Melakukan penagihan atas pembiayaan diragukan, macet dan *Write Off* (WO).
3) Melakukan koordinasi dengan bagian angsuran untuk menghitung NPF AO pada posisi tanggal20.
4) Untuk AO dengan jumlah kredit non lancar (posisi per tanggal 20) lebih dari 2,0% dari total pembiayaan yang ditangani maka akan dibantu komite untuk penagihanya.
5) Membuat daftar *Blacklist*.
6) Memberikan pertimbangan atas pencairan semua AO apabila nilai jaminannya kurang.

h. Karyawan

1) Pembukuan
   a) Membuat rekapitulasi memorial.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

b) Mengarsip slip/ voucer dan bukti-bukti transaksi.

c) Membuat neraca harian, mengisi Sub Buku Besar dan mencatat slip-slip biaya kedalam buku biaya koperasi.

2) Bagian Kredit

a) Meneliti berkas permohonan pembiayaan.

b) Membuat rekomendasi pencarian pembiayaan untuk diajukan ke pengurus / pengelola.

c) Membuat voucer / slip untuk pencarian pembiayaan dan melakukan pencarian pembiayaan.

d) Memfasilitasi dan dokumentasi pergantian jaminan.

e) Pengarsipan berkas pembiayaan dan agunannya.

f) Surat tagihan kredit.

3) Bagian Dana / Tabungan

a) Membuat penulisan voucher pengambilan dan setoran untuk Simpanan Harian Amanah, Simpanan Berjangka, Simpanan Anggota dan Simpanan Wajib serta menghitung pembayaran bagi hasil.

b) Membuat Bilyet Deposito / buku simpanan.

4) Bagian Angsuran

a) Menulis voucher angsuran dan pelunasan.

b) Membuat nominatif pembiayaan dan piutang.

c) Membut laporan Non Performance Fund (NPF).

d) Membuat resume kinerja AO.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

5) Kasir

a) Mencatat mutasi kas.

b) Bertanggung jawab atas keluar masuknya uang.

c) Membuat rekonsilisasi kas teller.

d) Menyimpan uang kas di brangkas.

e) Menyimpan buku tabungan (Antar Bank Aktiva), mengambil uang ka di / ke bank lain.

6) AO

a) Melakukan penagihan dan penyelesaian pembiayaan berfungsi sebagai humas.

b) Menerima pengajuan pembiayaan, meneliti kelengkapan dan kelayakan usaha untuk dibiayai.

c) Melakukan monitoring atas pembiayaan.

d) Melakukan penagihan dan penyelesaian pembiayaan.[42]

B. Penyajian Data dan Analisis

Dari hasil penelitian lapangan yang dilakukan oleh peneliti, maka diperoleh data yang mengacu kepada fokus penelitian tentang strategi pemasaran dalam pengembangan produk KJKS Nur Indah Abadi Kencong. Adapun hasilnya adalah sebagai berikut:

[42]Kantor pusat KJKS Nur Indah Abadi Kencong, *Dokumentasi*, Kencong Jember, 12 Mei 2014.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

1. Strategi Pemasaran dalam Mengembangkan Produk KJKS Nur Indah abadi

Salah satu cara dalam strategi pemasaran KJKS menurut Ibu Fatmi Hidayati selaku pimpinan KJKS Nur Indah Abadi Kencong, yaitu: dengan pemasaran KJKS adalah dengan memberikan servis secepatnya dengan sistem tidak memberatkan anggota, kemudahan dalam pelayanan koperasi. Sistem pemasaran KJKS adalah dengan menggunakan *ketok tular* atau informasi dari mulut ke mulut. Karna cara tersebut dapat menghantarkan nilai dan kepuasan bagi pelanggan, dan membangun hubungan pelanggan yang kuat juga bisa memberikan informasi kepada calon anggota baru di sekitarnya.

Sponsor juga termasuk salah satu sistem pemasaran koperasi, yang dapat dilakukan pada saat pengajian, acara masyarakat, juga apabila terdapat bencana maka KJKS akan memberikan bantuan yang akan di sponsorinya. Oleh karena itu dari sistem pemasaran yang dijalankan sejak dulu maka KJKS sekarang termasuk salah satu koperasi yang berprestasi.

Masih terdapat beberapa sistem pemasaran koperasi lagi, yaitu dengan membuat suasana kantor menjadi ramai, salah satunya dengan kendaraan sepeda motor di depan kantor yang semakin banyak, sehingga bisa menarik calon anggota untuk bergabung pada KJKS. Dan sistem pemasaran yang terakhir adalah dengan melakukan pendekatan secara personal kepada masyarakat.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Untuk mempertimbangkan apa yang dilakukan KJKS dalam menentukan produk-produknya, pemimpin koperasi menuturkan bahwa hal tersebut bisa dilihat dari segmentasi pasar yang sebagian besar penduduk sekitar adalah berpenghasilan petani, juga sebelumnya dari BPR NSI yang anggotanya adalah petani, maka hal tersebut juga sama dalam koperasi. Yaitu menyediakan produk-produknya kepada anggota atau calon anggota dengan sistem bagi hasil.

Dalam pengembangan produk ibu Fatmi Hidayati selaku pimpinan KJKS Nur Indah Abadi Kencong, menuturkan bahwa terdapat bagi hasil pada penyaluran dana KJKS, pada produk KJKS terdapat produk penghimpunan dana, dan produk tersebut terbagi dalam beberapa kelompok berbentuk simpanan, yaitu Simpanan Harian Amanah (Tabungan) dan Simpanan Berjangka *Mudharabah* atau Deposito.

Bukan hanya dalam melakukan penghimpunan dana saja KJKS dalam mengembangkan produk-produknya, akan tetapi KJKS juga mengembangkan produk-produknya di bidang penyaluran dana. Dalam menyalurkan dananya KJKS membagi dalam beberapa bentuk pembiayaan, seperti Pembiayaan *Mudharabah*, Pembiayaan *Musyarakah*, Pembiayaan *Murabahah*. untuk pengembangan produk lebih lanjut, terdapat rencana pada penambahan produk yang akan ditawarkan pada anggota, yaitu produk *Ijaroh* (Sewa), maka dari itu, dari sekarang koperasi masih mempelajari lebih dalam tentang produk *Ijaroh* (Sewa). [43]

[43] Fatmi Hidayati, Pemimpin KJKS, *Wawancara*, Kencong, 12 Mei 2014.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

a. Jenis Produk

Untuk produk penghimpunan dana yang ditawarkan KJKS Nur Indah Abadi kepada anggota antara lain sebagai berikut:

1) Simpanan Harian Amanah (tabungan)

Adalah simpanan yang dapat disetor dan diambil sewaktu-waktu dengan menggunakan akad *Wadiah yad addlomanah*.

a) Keuntungan bagi mitra adalah:

1) Aman dan transparan sehingga mudah memantau perkembangan dana setiap saat.
2) Transaksi mudah sesuai syariah dan bebas riba.
3) Bebas biaya administrasi bulanan.
4) Ikut membantu sesama ummat (*ta'awun*).

b) Syarat dan Ketentuan-ketentuan:

1) Menjadi anggota Koperasi
2) Foto copy KTP yang masih berlaku rangkap 2
3) Mengisi formulir pembukaan rekening Simpanan Harian Amanah
4) Besarnya setoran pertama minimal Rp. 10.000,- (Sepuluh ribu rupiah) setoran selajutnya Rp. 10.000,- (Sepuluh ribu rupiah)
5) Biaya penutupan rekening sebesar Rp. 7.500,-
6) Pengambilan dalam 1 hari maksimal 3 kali dengan jumlah maksimal Rp.3.000.000,- (Tiga juta rupiah)[44]

[44] Kantor pusat KJKS Nur Indah Abadi Kencong, *Dokumentasi*, Kencong Jember, 12 Mei 2014.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

2) Simpanan Berjangka *Mudharabah* atau Deposito

Adalah simpanan berjangka yang pengambilannya dilakukan sesuai jangka waktu yang telah disepakati yaitu: 3, 6 dan 12 bulan.

a) Keuntungan bagi mitra adalah:

1) Aman dan transparan
2) Transaksi mudah sesuai syariah dan bebas riba
3) Mendapatkan bagi hasil yang halal dan menguntungkan
4) Dapat dijadikan sebagai jaminan pembiayaan
5) Ikut membantu sesama ummat (*ta'awun*)

b) Syarat dan Ketentuan-ketentuan:

1) Menjadi anggota Koperasi
2) Foto copy KTP yang masih berlaku rangkap 2
3) Mengisi formulir permohonan pembukaan simpanan berjangka *Mudharabah*
4) Penyetoran Simpanan Berjangka *Mudharabah* minimal Rp. 2.000.000,- (Dua juta rupiah).[45]

3) Pembiayaan KJKS

Produk pembiayaan KJKS Nur Indah Abadi ditunjukkan untuk membantu memenuhi kebutuhan modal kerja dalam rangka pengembangan usaha, khususnya bagi calon anggota/ mitra yang memiliki usaha produktif.

[45] Ibid.,.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

a) Pembiayaan *Mudharabah* (bagi hasil)

Adalah pembiayaan dengan modal kerja yang sepenuhnya oleh KJKS, sedangkan mitra menyediakan usaha dan manajemennya. Hasil keuntungan akan debandingkan sesuai dengan kesepakatan bersama berdasarkan ketentuan hasil.

b) Pembiayaan *Musyarakah* (Pernyataan)

Adalah pembiayaan berupa sebagian modal yang diberikan kepada anggota dari modal keseluruhan masing-masing pihak bekerja dan memiliki hak-haknya dalam manajemen usaha tersebut. Keuntungan dari usaha ini akan dibagi menurut proporsi penyertaan modal sesuai dengan kesepakatan bersama.

c) Pembiayaan Piutang *Murabahah* (jual beli)

Adalah pembiayaan atas dasar jual beli dimana harga jual didasarkan atas harga asal yang diketahui bersama ditambah keuntungan bagi KJKS. Keuntungannya adalah selisih harga jual dengan harga asal yang disepakati bersama.

Adapaun Syarat dan Ketentuan-ketentuan mengenai pembiayaan:

a) Menjadi anggota Koperasi

b) Foto copy KTP suami istri

c) Foto copy Kartu Keluarga

d) Foto copy agunan (BPKB, STNK atau Sartifikat).[46]

[46] Kantor pusat KJKS Nur Indah Abadi Kencong, *Dokumentasi*, Kencong Jember, 12 Mei 2014.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

b. Harga

Menurut Ibu Sri Handayani selaku Kabag Operasional KJKS menuturkan bahwa dalam menetapkan bagi hasil suatu produk KJKS, akan dihitung setiap bulan dan setiap periode tertentu sesuai dengan perhitungan pendapatan usaha. Dan untuk administrasi pada setiap wilayah yang akan dilayani KJKS berbeda jumlahnya, seperti di wilayah Jember, penetapan marginnya adalah 2,5%, dan untuk wilayah Lumajang penetapan marginnya adalah 2,8%.

Menurut Ibu Fatmi Hidayati selaku pimpinan KJKS menuturkan untuk masalah harga KJKS yang ditawarkan kepada anggota atau calon anggota bersaing dengan harga BPR NSI. Kerjasama antara KJKS Nur Indah Abadi dan BPR Nur Semesta Indah sudah terjalin cukup lama, terbukti bahwa dalam harga yang di minta anggota, jika anggota BPR NSI meminjam dana dengan sistem kredit maka dari pihak BPR NSI akan di serahkan kepada KJKS, sama halnya juga KJKS jika mengalami tidak lancar dalam dana pembiayaan maka akan diserahkan kepada BPR NSI.

Terdapat beberapa ketentuan dalam penyetoran dan penarikan simpanan, diantaranya:

1) Penyetoran simpanan di lakukan tiap-tiap hari kerja, setoran pertama minimal Rp. 10.000,- setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,-.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

2) Saldo simpanan setinggi-tingginya Rp. 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah).
3) Penarikan simpanan dapat dilakukan setiap saat pada waktu jam kerja selama kas buka dan menunjukkan buku simpanan pada petugas KJKS.
4) Pengambilan simpanan maksimal dapat di lakukan 3 kali dalam 1 hari dengan nilai penarikan maksimal masing-masing Rp. 3.000.000,- kecuali penarikan simpanan untuk di *Overbooking* (Pemindah Bukuan) ke Simpanan Berjangka tidak ada batas penarikan. Dan enarikan paling banyak adalah Rp. 15.000.000,-
5) Penarikan yang dilakukan oleh orang lain harus dilengkapi dengan Surat Kuasa dari penyimpan serta identitas asli dari penyimpan dan penerima Kuasa.
6) Saldo yang tersisa sekurag-kurangnya sebesar Rp. 7.500.[47]

Dalam sistem bagi hasil simpanan harian dan berjangka, Bagi hasil dihitung berdasarkan saldo rata-rata dalam 1 bulan *takwim*. Besarnya bagi hasil langsung dikreditkan ke simpanan masing-masing penyimpan sehingga akan menambah saldo simpanan, dilakukan setiap tanggal 30 bulan berikutnya.

Menurut Bapak Alfanus Sultoh, selaku bagian Administrasi Pembiayaan menuturkan bahwa dalam sistem angsuran KJKS, untuk harga dalam produk *Musyarakah* bagi hasil yang didapat koperasi adalah

[47]Kantor pusat KJKS Nur Indah Abadi Kencong, *Dokumentasi*, Kencong Jember, 09 Mei 2014.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

2,8%, dan produk tersebut bisa di angsur, angsurannya terserah sesuai dengan orangnya mau mengangsur berapa, dan untuk jangka waktu yang di tentukan adalah 1 tahun. Untuk masa perpanjang, bisa di perpanjang 1 tahun lagi apabila masih ada anggota yang terlambat dalam pembayaran.

Apabila terdapat anggota terlambat dalam pembayaran, maka dalam bagi hasil setiap 6 bulan sekali berbeda-beda. Perpanjang 6 bulan pertama bagi hasilnya 1% dari pinjaman, perpanjang 6 bulan kedua bagi hasilnya 2,5%, dan 6 bulan ketiga 1% dari pinjaman. Jika melewati 2 tahun masih belum lunas maka bisa mengganti akad baru.[48]

Menurut Ibu Nofiya Santi selaku Administratsi Pembiayaan KJKS menuturkan bahwa syarat pembayaran *Musyarakah* yaitu setiap transaksi pencairan, maka dilakukan pada setiap bulan awal atau tanggal 1. Misalnya dari tanggal 1 Mei 2014 terdapat transaksi, maka pembayarannya mulai tanggal 1 Juni. Untuk bagi hasil produk *Musyarakah* setiap bulannya KJKS menerima 2,8 % .

Akan tetapi dalam keterlambatan dalam pembayaran *Musyarakah*, KJKS akan memberikan denda, untuk menghitung berapa besar denda yang akan anggota bayar dengan cara sebagai berikut: misal 2 bulan telat = nilai nominal pinjaman x 0,003 x telat hari.

Untuk sistem angsuran produk *Murabahah* itu sama dengan *Musyarakah*, yaitu setiap transaksi pencairan, maka dilakukan pada tiap bulan tanggal 1. Untuk bagi hasil yang di dapat KJKS adalah 1,75 %.

[48] Alfanus Sultoh, Administrasi II, *Wawancara*, Kencong, 23 Mei 2014.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Dan untuk produk *Murabahah* terdapat jasa + pokok sesuai dengan perjanjian di awal. Untuk jasanya sebesar 1,75 % dan untuk simpanan pokoknya sebesar Rp.25.000,00-, termasuk juga potongan materai yang diberikan KJKS.

Jika sudah menjadi anggota KJKS, maka anggota harus memenuhi persyaratan yang diberikan dari KJKS, salah satunya jika mengalami keterlambatan dalam pembayaran maka anggota harus membayar denda.

Dalam keterlambatan tetap ada denda, untuk menghitung berapa besar denda yang akan anggota bayar dengan cara sebagai berikut: Misal: 2 bulan telat = nominal pinjaman x 0,005 x telat hari.[49]

Menurut Ibu Sri Handayani selaku Kabag Operasional KJKS menuturkan bahwa untuk permasalahan denda keterlambatan, KJKS memberikan keringanan kepada anggota atau calon anggota, seperti pada denda pembiayaan, jika anggota telat membayar selama 1 bulan pada pinjaman 1 juta maka anggota harus membaya denda sebesar seribu per bulan, jadi untuk 1 harinya anggota membayar 30 rupiah. Tujuan dari adanya denda tersebut untuk mendisiplinkan anggota untuk membayar tepat pada waktunya.[50]

c. Tabungan

Menurut Ibu Fatmi Hidayati, selaku pimpinan KJKS menuturkan bahwa tabungan digunakan untuk simpanan yang penarikannya hanya

[49] Nofiya Santi, Administrasi I, *Wawancara*, 19 Mei 2014.
[50] Sri Handayani, Kabag Operasional, *Waancara*, 23 Mei 2014.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepkati. Simpanan KJKS hanya terdapat pada produk simpanan.

Syarat-syarat penarikan tertentu maksudnya adalah sesuai dengan perjanjian atau kesepakatan yang telah antara KJKS dengan si penabung. Misalnya dalam hal frekuensi penarikan, apakah 2 kali seminggu atau setiap hari atau mungkin setiap saat. Yang jelas haruslah sesuai dengan perjanjian sebelumnya antara KJKS dan anggota.

Ada banyak manfaat menabung di KJKS Nur Indah abadi, diantaranya:

1) Membantu program keuangan mitra
2) Aman dan menentramkan, karena berdasarkan syariah
3) Memperoleh bagi hasil dalam setiap bulannya
4) Saling tolong menolong, karena dana tersebut akan disalurkan kepada anggota untuk pembiayaan dan simpanan.[51]

d. Sistem Pelayanan

Dalam sistem pelayanan, KJKS memberikan kemudahan dalam pelayanan kepada anggota atau calon anggota, akan tetapi KJKS hanya melayani pada wilayah tertentu saja, terdapat tiga kawasan wilayah yang akan koperasi layani yaitu; wilayah I: Kecamatan Kencong dan Kecamatan Jombang, wilayah II: Kecamatan Semboro, dan wilayah III: Kecamatan Puger, Kecamatan Gumukmas dan Kecamatan Balung.

[51]Fatmi Hidayati, Pimpinan KJKS, *Wawancara*, 16 Mei 2014

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Menurut Ibu Fatmi hidayati selaku pimpinan KJKS menuturkan: bahwa dalam sistem syariah yang di tangani pertama adalah akad. KJKS memberikan pelayanan yang terbaik dan mudah. Untuk prosesnya, dari mitra datang ke AO dan terjadi negosiasi antara AO dengan anggota atau calon anggota, itu hanya berlaku untuk akad Simpanan Berjangka. Jika terdapat mitra yang keberatan dalam proses akad disebabkan minimnya dana yang dimiliki, maka AO akan meminta permohonan kepada pimpinan, jika terdapat persetujuan dari pimpinan atas permohonan anggota, maka dilakukanlah proses pencairan. [52]

2. Jenis Produk-Produk yang ditawarkan KJKS

Salah satu lembaga keuangan syariah yang paling dekat dengan pedagang kecil dan pertanian adalah KJKS Nur Indah Abadi. Maka dalam menentukan produk yang ditawarkan Koperasi Jasa Keuangan Syariah Nur Indah Abadi Kencong adalah dengan berupa simpanan dan pembiayaan.

a) Simpanan

1) Simpanan Harian Amanah (Tabungan)

Produk Simpanan Harian Amanah menggunakan akad *wadiah yad addlomanah*. Produk ini memiliki tabungan, tabungan wadiah adalah simpanan atau titipan pihak ke tiga pada koperasi yang penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu dalam melakukan administrasi.

[52]Fatmi Hidayati, Pimpinan KJKS, *Wawancara*, 9 Mei 2014.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Menurut Ibu Sri Handayani selaku Kabag Operasional KJKS terdapat beberapa syarat yang harus terpenuhi, diantaranya:

a) Mengisi formulir permohonan menjadi penyimpan simpanan harian amanah.
b) Anggota mendapatkan buku tabungan yang harus dibawa setiap melakukan transaksi.
c) Setiap melakukan penarikan, tabungan atau pengambilan harus mengisi slip penarikan tabungan amanah.
d) Setiap melakukan penyetoran, anggota harus mengisi slip penyetoran simpanan amanah atau tabungan pemasukan.[53]

2) Simpanan Berjangka *Mudharabah* atau Deposito.

Simpanan yang pengambilannya dilakukan sesuai jangka waktu yang telah disepakati yaitu, 3, 6, dan 12 bulan. Menurut Sri Handayani selaku Kabag Operasional KJKS menuturkan bahwa untuk menjadi anggota dengan produk simpanan berjangka, maka anggota harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:

a) Mengisi formulir deposito berjangka, formulir tersebut terdapat tiga bagian, diantaranya:
   1) Formulir warna putih : dibuat arsip
   2) Formulir warna merah muda : di pegang kantor
   3) Formulir warna kuning : diberikan kepada anggota

[53] Sri Handayani, Kabag Operasioanal, *Wawancara*, Kencong, 23 Mei 2014.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

b) Anggota diberikan kartu pembayaran bagi hasil Simpanan Berjangka.

3) Data Ketentuan Penyetoran dan Penarikan Simpanan KJKS

Dalam Koperasi Jasa Keuangan Syariah Nur Indah Abadi Kencong terdapat beberapa ketentuan dalam penyetoran dan penarikan simpanan yang harus dipenuhi KJKS, antara lain:

a) Ketentuan-Ketentuan Umum

1) Yang berhak menjadi penyimpan adalah anggota koperasi, calon anggota koperasi, anggota koperasi lain dan koperasi lain.
2) Sebagai bukti simpanan, KJKS akan menerbitkan buku simpanan atas nama penyimpan.
3) Apabila terdapat perbedaan antara saldo pada buku simpanan dan saldo yang tercatat pada pembukuan KJKS maka yang di pergunakan adalah saldo yang tercatat pada pembukuan KJKS.
4) Segala penyalahgunaan dalam bentuk apapun termasuk akibat hilangnya buku simpanan menjadi tanggung jawab sepenuhnya penyimpan.
5) Jika penyimpan meninggal dunia maka saldo simpanan akan dibayar kepada ahli *warisnya.*

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

6) KJKS akan menutup rekening yang tidak aktif selama dua tahun dengan saldo di bawah Rp. 15.000,- tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.

7) Penyimpan menyatakan tunduk pada segala ketentuan yang berlaku di KJKS baik yang ada sekarang maupun yang akan ditentukan di kemudian hari.[54]

b) Pembiayaan KJKS Nur Indah Abadi adalah:

Menurut Ibu Sri Handayani selaku Kabag Operasional KJKS, menuturkan bahwa terdapat beberapa pembagian produk-produk KJKS dalam penyaluran dana, diantaranya:

1) Pembiayaan *Mudharabah* (Bagi Hasil)

Produk tersebut menggunakan sistem bagi hasil, akan tetapi produk ini tidak pernah dipakai, hanya saja semua produk pembiayaan sudah mengacu pada produk *Mudharabah* yaitu dengan menggunakan bagi hasil. Untuk margin di KJKS adalah sebesar 2,7 %.

2) Pembiayaan *Musyarakah* (Pernyataan)

Akad kerjasama usaha produktif dimana sumber modalnya dari kedua belah pihak. Keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang di sepakati kedua belah pihak, sedangkan kerugian ditanggung kedua belah pihak sesuai dengan porsi modal masing-masing.

[54]Kantor pusat KJKS Nur Indah Abadi Kencong, *Dokumentasi*, Kencong Jember, 09 Mei 2014

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Terdapat beberapa sektor dalam mekanisme pembiayaan *Musyarakah*, sektor pertama pertanian, dalam kegiatan petanian, KJKS dapat perpartisipasi dengan cara menyediakan dana kepada anggotanya. Sebelumnya antara koperasi dan anggota terlebih dahulu melakukan perjanjian, bahwa seandainya anggota membutuhkan dana untuk membeli bibit dan pupuk. Dengan menyediakan bantuan dana kepada para petani, maka koperasi akan berbagi hasil keuntungan dengan para petani apabila hasil panen meraka terjual.

Untuk sektor kedua adalah perdagangan dan jasa, sebab produk *Musyarakah* sangat sesuai untuk pembiayaan jangka pendek bagi kegiatan perdagangan dan jasa. Sektor yang ketiga, pembiayaan jangka panjang (industri). Produk ini sangat sesuai untuk pembiayaan jangka panjang bagi proyek-proyek industri. Koperasi menyediakan keseluruhan jumlah modal yang diperlukan untuk melaksanakan investasi yang di usulkan oleh anggota atau calon anggota.[55]

3) Pembiayaan *Murabahah* (Jual Beli)

Pembiayaan atas dasar jual beli dimana harga jual didasarkan atas harga asal yang diketahui bersama ditambah keuntungan atau margin bagi KJKS. KJKS membelikan barang-barang yang dibutuhkan anggota misalnya sebuah kendaraan sepada motor, lalu barang tersebut dijual kepada anggota dengan harga pokok ditambah

[55] Sri Handayani, Kabag Operasional, *Wawancara*, Kencong, 16 Mei 2014.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

dengan keuntungan yang diketahui dan disepakati bersama dan bisa di angsur selama jangka waktu tertentu

Tahap awal proses pembiayaan adalah permohonan pembiayaan secara formal. Permohonan pembiayaan dilakukan secara tertulis dari anggotanya. Namun dari implementasinya, permohonan dapat dilakukan secara lisan terlebih dahulu, untuk kemudian ditindak lanjuti dengan permohonan tertulis jika menurut *account officer* koperasi usaha dimaksud layak di biayai.

Inisiatif pengajuan pembiayaan biasanya datang dari anggota atau calon anggota yang biasanya kekurangan dana. Maka dari situlah AO menawarkan kepada calon anggota dalam produk pembiayaan. Terdapat negosiasi dalam pengajuan pembiayaan. Apabila anggota setuju dengan apa yang ditawarkannya, maka anggota memenuhi untuk pengisian syarat-syarat yang di berikan koperasi.

Setelah memenuhi persyaratan tersebut, maka AO akan memberikan persetujuannya dan selajutnya AO harus melakukan pemeriksaan kembali. apabila semua persyaratan telah terlengkapi, maka proses pencairan dapat dilakukan.

Terdapat beberapa syarat dalam transaksi pembiayaan, diantaranya:

a) Setiap pemasukan, anggota harus mengisi slip bukti kas masuk yang diberikan karyawan koperasi.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

b) Seiap melakukan pencairan, anggota harus mengisi slip bukti pemasukan yang diberikan.

c) Anggota diberikan kartu pinjaman dari koperasi.

4) Syarat Barang Anggunan

Menurut Bapak M. Askhiyak selaku *account officer* KJKS menuturkan bahwa terdapat beberapa syarat barang anggunan atau jaminan dan larangan-larangannya, diantaranya sebagai berikut:

a) Barang yang akan digunakan sebagai barang anggunan harus berupa BPKB dan STNK.

b) STNK harus masih hidup dengan syarat minim masih dapat di gunakan dalam jangka panjang

c) Setiap menjadi anggota koperasi, calon anggota harus membawa kendaraannya yang masih dalam keadaan baik, untuk itu petugas AO (*Account Officer*) diwajibkan untuk memeriksa mulus tidaknya kendaraan yang dijaminkan, nomer mesin dan nomer rangka harus dicocokkan dengan BPKB dan STNK nya.

d) Kendaraan harus wilayah Jember dan Lumajang, selain wilayah tersebut tidak bisa menerima.

e) Kendaraan harus milik anggota sendiri.

f) Bisa menerima kendaraan sepeda motor mulai tahun 1995 sampai kendaraan tahun berikutnya.

IAIN JEMBER

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

5) Larangan -Larangannya

Di dalam pelaksanaan syarat dan ketentuaan pada pembiayaan, tidak diperbolehkan menerima:

a) Persyaatan seperti tersebut diatas tidak lengkap.

b) Kendaraan yang tidak umum dipasarkan (Kendaraan merek China).

c) Surat STNK nya sudah mati atau berakhir.

d) Tidak mempunyai BPKB atau masih dalam status kredit dari lain pihak.

e) Kendaraan dari wilayah lain selain Jember dan Lumajang.[56]

C. Pembahasan Temuan

Berdasarkan wawancara dan observasi yang telah peneliti lakukan selama melakukan penelitian di KJKS Nur Indah Abadi Kencong adalah:

1. Strategi Pemasaran dalam Pengembangan Produk KJKS Nur Indah Abadi Kencong.

Saat ini perusahaan pemasaran terkemuka memahami kebutuhan pasar dan pelanggan, merancang strategi pemasaran yang menghasilkan nilai bagi pelanggan, merancang program pemasaran terintegrasi yang menghantarkan nilai dan kepuasan bagi pelanggan, dan membangun hubungan pelanggan yang kuat. Sebagai imbalannya, perusahaan mendapat penghargaan dari pelanggan dalam bentuk penjualan, keuntungan, dan kesetiaan pelanggan.

[56] M. Askhiyak, Petugas Lapangan III, *Wawancara*, Kencong, 23 Mei 2014.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Oleh karena itu, dalam penentuan strategi pemasaran, perusahaan harus menarik pelanggan sasaran dengan proposisi nilai yang kuat. Lalu, perusahaan harus mempertahankan dan menumbuhkan pelanggan dengan menyajikan nilai yang unggul bagi pelanggan dan secara efektif mengatur tatap muka perusahaan-pelanggan.

Menurut Ibu Sri Handayani selaku Kabag Operasional menuturkan bahwa untuk menghadapi persaingan pasar yang ketat, seperti banyaknya koperasi maupun lembaga keuangan lain, dalam pemberian bagi hasil yang di dapat nasabah tetap dan tidak mengalami perubahan, akan tetapi pada KJKS Nur Indah Abadi dalam bagi hasil yang didapat anggota berubah-ubah tergantung naik turunnya pendapatan koperasi.[57]

Menurut Ibu Fatmi Hidayati selaku pimpinan KJKS Nur Indah Abadi Kencong, terdapat beberapa sistem pemasaran KJKS Nur Indah Abadi, diantaranya: memberikan servis secepatnya dengan sistem tidak memberatkan anggota, memberikan kemudahan dalam pelayanan koperasi, pemasaran dengan menggunakan *ketok tular* atau informasi dari mulut ke mulut sebab pelanggan yang kuat juga bisa memberikan informasi kepada calon anggota baru di sekitarnya.[58]

KJKS Nur Indah Abadi tampaknya tidak mau kalah dengan lembaga keuangan syariah lain dalam hal pengembangan produk. Alasannya, juga wajib memberikan layanan yang terbaik dan mudah bagi anggota atau calon anggotanya. Selain itu, ketatnya persaingan saat ini

[57] Sri Handayani, Kabag Operasional, *Wawancara*, 9 Mei 2014.
[58] Fatmi Hidayati, Pimpinan KJKS, *Wawancara*, 23 Mei 2014.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

membuat KJKS harus mampu menciptakan produk-produk yang tepat dengan ukuran sederhana (mudah dalam pemasaran, pengelolahan, maupun penerapan sesuai prinsip-prinsip syariah).

Strategi pemasaran dalam mengembangkan produk-produk KJKS dimulai dengan awal identifikasi masalah kebutuhan dan keinginan anggota terhadap pelayanan. Ketika langkah tersebut sudah terwujud, maka penciptaan strategi pemasaran pengembangan produk-produk pun dilakukan. Jadi sasaran KJKS adalah pada pembiayaan mikro terutama pada pedagang kecil dan petani tetap yang menjadi fokus perkembangan KJKS sampai saat ini.

Dalam mencapai tujuannya tersebut KJKS harus mampu menciptakan strategi pemasaran dalam pengembangan produk-produk yang cukup baik dan mampu bersaing dengan lembaga keuangan lainnya.

Untuk itu, para karyawan terutama bagian *account officer* memiliki pemahaman tentang tata cara berkomunikasi yang baik dengan anggota atau calon anggota, hal tersebut bisa memudahkan para karyawan untuk melakukan promosi dengan anggota atau calon anggotanya. Sebab cara tersebut sangat berpengaruh dalam strategi pemasaran yang dilakukan lembaga koperasi. KJKS Nur Indah Abadi termasuk salah satu koperasi yang berprestasi. Dinilai sangat terbaik karena dari segi sistem pemasaran dalam promosi, anggota KJKS aktif ikut serta dalam kegiatan masyarakat, seperti terdapat acara pengajian, jalan sehat, dan lain sebagainya.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Untuk mengembangan produk-produk yang dimilikinya adalah dengan mengembangkan produk-produk yang sudah ada, seperti pada produk titipan, KJKS tidak hanya menerima titipan berupa tabungan saja, akan tetapi KJKS membagi dalam beberapa kelompok produk berbentuk simpanan, yaitu Simpanan Harian Amanah (Tabungan) dan Simpanan Berjangka *Mudharabah* atau Deposito.

Semua itu dilakukan untuk memudahkan para anggota atau calon anggota KJKS untuk melakukan simpanan sesuai dengan apa yang mereka butuhkan dan tujukan. Selain itu produk-produk tersebut juga dilakukan KJKS untuk menarik minat calon anggota agar mau bergabung pada KJKS yang sebagian besar dari mereka lebih cenderung menitipkan tabungannya ke bank. Dengan adanya produk yang dimiliki KJKS Nur Indah Abadi yakni mampu bersaing dengan lembaga keuangan lainnya terutama lembaga keuangan non syariah yang tidak memiliki produk simpanan dengan jual sistem bagi hasil.

Bukan hanya dalam melakukan penghimpunan dana saja KJKS dalam mengembangkan produk-produknya, akan tetapi KJKS juga mengembangkan produk-produknya di bidang penyaluran dana. Dalam menyalurkan dananya KJKS membagi dalam beberapa bentuk pembiayaan, seperti Pembiayaan *Mudharabah*, Pembiayaan *Musyarakah*, Pembiayaan *Murabahah*. Semua itu dilakukan KJKS untuk mempermudah mitra KJKS dalam memberikan bentuk pinjaman pada mitra KJKS sesuai dengan apa yang mereka inginkan.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

a. Jenis Produk

Terdapat dua macam jenis produk dalam KJKS Nur Indah Abadi Kencong, yaitu produk Simpanan (penghimpun Dana) dan produk Pembiayaan (Penyaluran Dana), untuk produk penghimpun dana yang di tawarkan adalah sebagai berikut:

1) Simpanan Harian Amanah (tabungan)

Adalah simpanan yang dapat disetor dan di ambil sewaktu-waktu dengan menggunakan akad *Wadiah yad addlomanah*. Dimana anggota bertindak sebagai yang meminjamkan uang dan koperasi bertindak sebagai yang peminjam.

Menurut Ibu Sri Handayani selaku Kabag Operasional KJKS menuturkan bahwa hal penting yang berkaitan dengan pembagian pendapatan untuk penyimpanan dana dan bank perbulan diatas, adalah menghitung saldo rata-rata harian perbulan bagi setiap jenis simpanan (tabungan).

Dalam menentukan tanggal berapa keuntungan yang diperoleh KJKS dari penempatan dana akan dibagi hasilkan. Misalnya setiap bulan ditentukan pada tanggal 1 Juni untuk menghitung bagi hasilnya, maka pendapatan yang akan dibagi hasilkan kepada penyimpan dana adalah pendapatan yang diperoleh sejak tanggal 1 Mei bulan sebelumnya sampai tanggal 1 Juni pada

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

bulan dimana pendapatan tersebut dibagi hasilkan. Dan untuk simpanan pokoknya yang diberikan adalah sebesar Rp. 50.000,-. [59]

2) **Simpanan Berjangka *Mudharabah* atau Deposito**.

Adalah simpanan berjangka yang pengambilanya dilakukan sesuai jangka waktu yang telah disepakati yaitu 3 bualn dengan bagi hasil (42%), 6 bulan dengan bagi hasil (44%), dan terakhir 12 bulan dengan bagi hasil (47%).

Bagi anggota yang mengalami keterlambatan dalam pembayaran, maka anggota tersebut bisa memperpanjang produk tersebut, apabila anggota tersebut tidak bisa di konfirmasikan tentang perpanjangan produk, maka bisa diperpanjang secara otomais di koperasi.

Jika terdapat bagi hasil sebesar 20% keatas, maka koperasi akan memberikan pajak sebesar 10%. Dan untuk bagi hasil yang diberikan KJKS bisa berubah-ubah tergantung pendapatan koperasi setiap bulannya. [60]

3) **Pembiayaan (Penyaluran Dana)**

Produk pembiayaan KJKS di tunjukkan untuk membantu memenuhi kebutuhan modal dalam rangka pengembangan usaha. Dalam produk pembiayaan terdapat pembagiannya, yaitu:

1) Pembiayaan *Mudharabah* (Bagi Hasil)
2) Pembiayaan *Musyarakah* (Pernyataan)

[59]Sri Handayani, Kabag Operasional, *Wawancara*, 5 Mei 2014.
[60] Sri Handayani, Kabag Operasional, *Wawancara*, 9 Mei 2014.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

3) Pembiayaan *Murabahah* (Jual Beli)

Dalam ketiga produk yang ditawarkan terdapat di brosur KJKS, akan tetapi mayoritas anggota lebih memilih produk Pembiayaan *Musyarakah* (Pernyataan) dan Pembiayaan *Murabahah* (Jual Beli), dikarenakan pembiayaan *Mudharabah* (Bagi Hasil) di KJKS tidak digunakan seperti produk pembiayaan yang lain, sebab produk tersebut tidak ada syarat dan ketentuan yang dibuat. Hanya saja produk pembiayaan *Mudharabah* yang menggunakan bagi hasil dicantumkan pada brosur KJKS.

Jadi untuk produk pembiayaan yang digunakan KJKS adalah produk Pembiayaan *Musyarakah* (Pernyataan) dan Pembiayaan *Murabahah* (Jual Beli), dimana setiap produk terdapat bagi hasil sesuai dengan proporsi masing-masing.

b. Harga

Harga adalah merupakan salah satu dari strategi pemasaran, karena dengan harga dapat mengetahui margin yang diperoleh di lembaga keuangan. Dalam masalah harga, KJKS tidak pernah mengalami perubahan harga, karena penetapan harga sudah pasti ditentukan dari KJKS, terkecuali koperasi mendapat pinjaman sedikit dari pihak ketiga seperti PT. PNM, Bank Jatim, BSM, LPDB, BNI Syariah, baru harga koperasi di turunkan.

Dalam pembagian bagi hasil simpanan Berjangka *Mudharabah* yang pengambilannya dilakukan sesuai jangka waktu yang telah

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

ditentukan yang telah disepakati yaitu; untuk jangka waktu 3 bulan bagi hasilnya 42 %, untuk jangka waktu 6 bulan bagi hasinya 44 %, dan untuk jangka waktu 12 bulan bagi hasilnya 47 %, juga untuk pajaknya 10 %. Dalam pembiayaan KJKS, bagi hasil yang diberikan produk *Musyarakah* adalah 2,8% tiap bulan, dan bagi hasil yang diberikan untuk produk *Murabahah* adalah1,75% tiap bulan.

c. Tabungan

Simpanan KJKS hanya terdapat pada produk simpanan. Syarat-syarat penarikan tertentu maksudnya adalah sesuai dengan perjanjian atau kesepakatan yang telah antara KJKS dengan si penabung. Misalnya dalam hal frekuensi penarikan, apakah 2 kali seminggu atau setiap hari atau mungkin setiap saat, yang jelas haruslah sesuai dengan perjanjian sebelumnya antara KJKS dan anggota.

Ada banyak manfaat menabung di KJKS Nur Indah abadi, diantaranya: Membantu program keuangan mitra dan memperoleh bagi hasil dalam setiap bulannya. Dalam produk yang ditawarkan KJKS, tabungan yang diberikan anggota hanya ada pada produk Simanan Harian Amanah.

d. Sistem Pelayanan

Untuk sistem pelayanan pembiayaan dalam pengajuan permohonan pembiayaan para anggota harus mengikuti prosedur-prosedur yang ada pada KJKS. Pada tahap ini calon anggota mengajukan pembiayaan kepada AO *(Account Officer)* dengan mengisi

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

formulir dan melengkapi sesuai ketentuan KJKS. AO memeriksa kelengkapan pengisian formulir pembiayaan berikut dengan administrainya, jika belum lengkap AO akan memberikan arahan kepada calon anggota untuk syarat-syarat dalam kelengkapan itu mengalami kekurangan.

Untuk proses peminjaman pembiayaan, barang jaminan harus dibawa, jaminan tersebut berupa BPKB asli miliknya sendiri. Di khawatirkan terdapat calon anggota memberikan barang jaminan milik orang lain kepada KJKS.

Menurut Ibu Fatmi hidayati selaku pimpinan KJKS menuturkan: bahwa untuk prosesnya, dari mitra datang ke AO dan terjadi negosiasi antara AO dengan anggota, Jika terdapat mitra yang keberatan dalam proses akad disebabkan minimnya dana yang dimiliki, maka AO akan meminta permohonan kepada pimpinan, setelah terdapat keputusan maka dilakukanlah proses pencairan. [61]

2. Jenis Produk-Produk yang ditawarkan KJKS

Dalam produk-produk yang ditawarkan KJKS Nur Indah Abadi Kencong berupa simpanan diantaranya berupa: Simpanan Harian Amanah (Tabungan) dan Simpanan Berjangka *Mudharabah*..

Untuk produk pembiayaan KJKS diantaranya berupa: Pembiayaan *Mudharabah*, Pembiayaan *Musyarakah*, dan Pembiayaan *Murabahah*, yang perlu diperhatikan dalam produk pembiayaan adalah terutama tentang

[61] Ibu Fatmi hidayati, Pemimpin KJKS, *Wawancara*, 5 Mei 2014.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

kurangnya sikap kejujuran anggota untuk memberikan data kepada KJKS, hal tersebut bisa menjadi kendala dalam KJKS yang dihadapi, seperti kesulitan dalam penagihan, anggota tersebut melarikan diri dari tanggung jawab sebagai anggota, dan yang terakhir pada barang jaminan anggota, seperti anggota meminjam barang milik orang lain artinya barang jaminan tersebut bukan miliknya, dan kehilangan barang jaminan seperti kendaraan sepeda motor.

Untuk menanggulangi kendala-kendala tersebut, maka terlebih dahulu KJKS harus melakukan studi kelayakan dengan meninjau kegiatan usaha yang dimiliki calon nasabah, dengan maksud untuk mengecek data dan informasi yang diterima apakah sesuai dengan keadaan yang sebenarnya dan untuk memperoleh data yang diperlukan, selain itu untuk mengetahui apakah usaha yang dijankan calon anggota berjalan dengan baik ataukah mengalami penurunan. Sama juga dengan barang jaminan tersebut, sebelumnya KJKS harus meninjau apakah barang tersebut milik sendiri ataukah milik orang lain.

IAIN JEMBER

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

IAIN JEMBER

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

BAB V
PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Kesimpulan umum

Strategi pemasaran Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Nur Indah Abadi adalah dengan memberikan kemudahan dalam melayani anggota dengan tidak memberatkan pada anggota. Dan dalam mengembangkan produk-produk KJKS yaitu dengan memberikan bagi hasil kepada anggota juga membuka unit kantor di beberapa daerah.

2. Kesimpulan khusus

a. Dalam strategi pemasaran KJKS Nur Indah Abadi Kencong, terdapat beberapa cara yang digunakan, yaitu dengan memberikan servis secepatnya dengan sistem tidak memberatkan anggota, kemudahan dalam pelayanan koperasi. Sistem pemasaran KJKS adalah dengan menggunakan ketok tular atau informasi dari mulut ke mulut, karna cara tersebut dapat menghantarkan nilai dan kepuasan bagi pelanggan, dan bisa memberikan informasi kepada calon anggota baru di sekitarnya. Serta sistem pemasaran koperasi juga dengan membuat suasana kantor menjadi ramai, salah satunya dengan kendaraan sepeda motor di depan kantor yang semakin banyak, sehingga bisa menarik calon anggota untuk bergabung pada KJKS. Dan sistem pemasaran yang terakhir adalah dengan melakukan pendekatan secara personal kepada masyarakat.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

b. Untuk mengembangkan produk yang ditawarkan KJKS Nur Indah Abadi Kencong menggunakan strategi pasar, yaitu dengan membuka kantor cabang di berbagai daerah, seperti di daerah Semboro beralamat Jl. Raya Semboro No. 01 yang sudah berdiri pada tahun 2008. Dan di daerah Kasiyan dengan berdiri pada tahun 2011 beralamat Jl. Basuki Rahmat No. 212. Alasan KJKS membuka kantor cabang adalah semakin banyak kantor cabang yang dibuka maka semakin luas jangkauannya. Untuk sistem pelayanan koperasi, KJKS hanya melayani pada wilayah tertentu saja, terdapat tiga kawasan wilayah yang akan koperasi layani yaitu; wilayah I: Kecamatan Kencong dan Kecamatan Jombang. Untuk wilayah II: Kecamatan Semboro, dan yang terakhir wilayah III: Kecamatan Puger, Kecamatan Gumukmas dan Kecamatan Balung.

B. Saran-Saran

Adapun saran yang dapat penulis sampaikan adalah sebagai berikut:

1. KJKS Nur Indah Abadi

   Harus lebih sering bersilaturrahmi kepada calon anggota, agar dapat mengetahui apakah usaha yang dijalankan calon anggota masih berjalan dengan baik atau tidak.

2. Masyarakat

   a. Dalam barang jaminan yang diajukan kepada KJKS diharapkan tidak membawa barang jaminan milik orang lain.

   b. Agar lebih bisa bertanggung jawab dan disiplin atas kewajiban terhadap produk yang diberikan koperasi.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

DAFTAR PUSTAKA

Amir, M. Taufiq. 2005. *Dinamika Pemasaran*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Firdaus NH, Muhammad. 2005. *Cara Mudah Memahami Akad-Akad Syariah Cet.1*. Jakarta: Renaisan.

_____. 2005. *Fatwa-Fatwa Ekonomi Syariah Kontemporer*. Jakarta: Renaisan.

Hasanah, Uswatun. 2012. *Strategi Pemasaran Produk-Produk BMT UGT Sidogiri di Kencong Jember*. Skripsi, STAIN Jember, 2012.

Hendar & Kusnadi. 2002. *Ekonomi Koperasi*. Jakarta: Lembaga Penerbit FE-Ui.

Joeston, Tati Suhartati. 2005. *Manajemen Strategik Koperasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Kolter, Philip & Armstrong , Gary. 2006. *Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi 12 Jilid 1*. Jakarta : PT. Erlangga.

_____. 2006. *Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi 12 Jilid 2*. Jakarta : PT. Erlangga.

Kolter, Philip. 2009. *Manajemen Pemasaran Edisi 13 Jilid 1*. t.tp: Erlangga.

Laksana, Fajar. 2008. *Manajemen Pemasaran Pendekatan Praktek*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Mclver, Colin & Naylor, Geoffrey. 1987. *Pemasaran Jasa-Jasa Keuangan*. Jakarta : Bina Aksara.

Moleong, Lexy J. 2004. *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*. Bandung. PT. Remaja Rosdakarya.

Muhammad. 2004. *Teknik Perhitungan bagi Hasil dan Princing di Bank Syariah*. Yogyakarta: UII press.

Rokhmah, Ainur. 2009. *Strategi Pemasaran Koperasi Baitul Maal Wat Tamwil - Usaha Gabungan Terpadu (BMT UGT) Sidogiri Cabang Semboro tahun 2009*. Skripsi, STAIN, Jember.

Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Tim Penyusun STAIN.2013. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah.* Jember: STAIN Jember Press.

Tjiptono, Fandy. dkk. 2008. *Pemasaran Strategik*. Yogyakaeta: PT. ANDI.

W. Bly, Robert. 2003. *Fool- Proof Marketing, 15 Metode Efektif untuk Menjual Produk atau Jasa Apapun di dalam Kondisi Ekonomi Apapun.* Jakarta: Erlangga.

http://shandydf.wordpress.com/2011/07/25/lembaga-keuangan-syariah-internasional/.

http://rafiqatul-hanniah.blogspot.com/2012/06/koperasi-jasa-keuangan-syariah.html.

http://www.slideshare.net/fitriwardhono/kumpulan-artikel-terkait-tourism-marketing

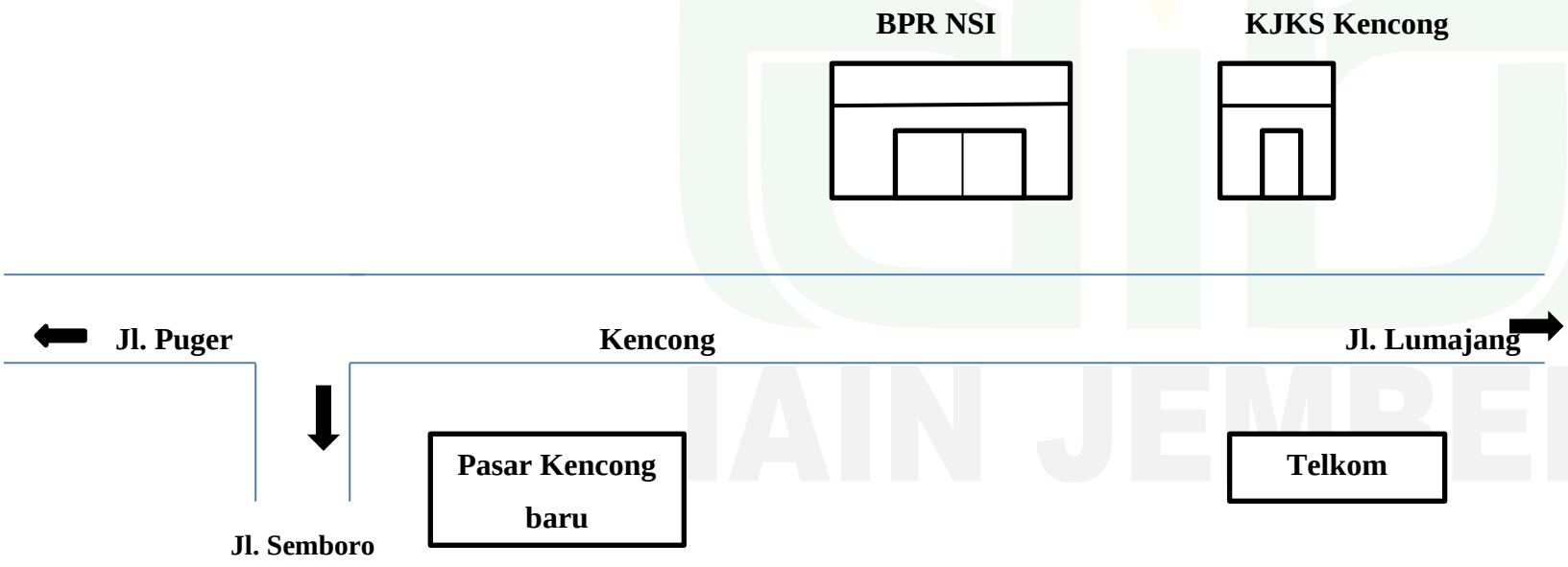
http://apngaza.8m.com/marketing/Bab1-pengantar_pemasaran.htm

http://belajarilmukomputerdaninternet.blogspot.com/2013/07/pengertian-pengembangan-produk.html

IAIN JEMBER

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

Denah Koperasi Jasa Keuangan Syariah Nur Indah Abadi Kencong.



digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id

MATRIK PENELITIAN

Judul Penelitian	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Metode Penelitian	Fokus Penelitian
STRATEGI PEMASARAN DALAM PENGEMBANGAN KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH NUR INDAH ABADI KENCONG	1. Strategi pemasaran	a. Pengembangan produk	a) Jenis produk b) Harga produk c) Tabungan d) Sistem pelayanan.	1. pendekatan penelitian menggunakan pendekatan kualitatif. 2. menggunakan sumber data primer dan sekunder. 3. Metode pengumpulan data: a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi 4. Metode analisa data dengan menggunakan analisa *Reduksi Data, Penyajian Data* dan *Penarikan Kesimpulan.* 5. Keabsahan data menggunakan *Triangulasi Sumber.*	Pokok Masalah: Bagaimana strategi pemasaran dalam pengembangan produk KJKS Nur Indah Abadi Kencong. Sub Pokok Masalah: a. Apa saja produk-produk yang di tawarkan KJKS Nur Indah Abadi ? b. Apa saja cara yang di pakai dalam pengembangan produk KJKS Nur Indah Abadi?
	2. Produk KJKS	a. Simpanan (penghimpunan dana)	a) Simpanan Harian Amanah (tabungan) b) Simpanan berjangka *Mudharabah*		
		b. Pembiayaan (penyaluran dana)	a) *Mudharabah* (Bagi hasil) b) *Murabahah* (Pernyataan) c) *Musyarakah* (Jual beli)		

digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id • digilib.iain-jember.ac.id