

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.

Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan pada system ekonomi yang salam keselamatan (berintikan keadilan), kedamaian dan kesejahteraan.¹ Penghimpunan dana diperoleh melalui simpanan pihak ketiga dan penyaluran dilakukan dalam bentuk pembiayaan atau investasi yang dijalankan berdasarkan syariat islam.²

Secara kelembagaan KJKS adalah usaha ekonomi rakyat kecil yang beranggotaan orang-orang atau suatu badan hukum berdasarkan prinsip syariah dan prinsip koperasi. Karena KJKS berkedudukan sebagai badan hukum koperasi yang terlindungi dengan Undang-Undang NO. 25 tahun 1992 tentang pokok perkoperasian, namun dari segi operasionalnya KJKS mempunyai system yang sama dengan bank muamalat Indonesia (BMI) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) yaitu berdasarkan prinsip syariah.

¹Arthalo Gf Gd.05, *Ekonomi Syariah Lembaga Bisnis Syariah*, Jakarta: Pusat Komunikasi, 2006.Hlm 24.

² Muhammad,. *Lembaga-Lembaga Keuangan Umat (kontemporer)*, Yogyakarta:STIS, 2000.Hlm 5.

Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) BMT AL-HIKMAH Ungaran merupakan lembaga intermediasi untuk menghimpun dana dari masyarakat yang memiliki kelebihan dan menyalurkan dana tersebut kepada masyarakat yang membutuhkan. KJKS dalam menjalankan kegiatan usahanya mempunyai beberapa produk simpanan diantaranya SI RELA (Simpanan Suka Rela Lancar), SIMPEL (Simpanan Pelajar), SISUQUR (Simpanan Sukarela Qurban), SIHAJI (Simpanan Ibadah Haji), SIUMROH (Simpanan Ibadah Umroh).

Berdasarkan pengalaman penulis ketika magang di KJKS BMT AL-HIKMAH Ungaran ketertarikan penulis terhadap salah satu produk penghimpunan dana yaitu produk tabungan syariah yang disebut SIRELA (Simpanan Sukarela Lancar) dimana dalam pelaksanaannya produk ini menggunakan akad wadi'ah yad dhomanah. Wadi'ah yad dhomanah yaitu titipan barang atau harta yang diamanatkan kepada orang lain untuk dijaga, tetapi si penerima titipan boleh menggunakan barang atau harta tersebut untuk dikelola supaya mendapatkan keuntungan dari barang atau harta yang telah dikelola tersebut.³

Dalam kerangka pengerahan dana wadi'ah ini, atas seizin penitip BMT dapat mengelola dan hanya untuk tujuan komersial, sehingga bila kemudian diperoleh keuntungan BMT dapat memberikan bonus yang besarnya tidak boleh ditetapkan secara pasti dimuka dengan kalkulator angka-

³ Makhalul Ilmi SM, *Teori dan praktek lembaga mikro keuangan syari'ah: beberapa permasalahan dan alternatif solusi*, Yogyakarta: UII Press, 2001. hlm 30

angka rupiah atau prosentase atas nilai pokok dana wadi'ah, misalnya sekian atau sekian.⁴

Kelebihan produk SIRELA ini dirancang dengan menggunakan system jemput bola dimana anggota tidak perlu susah payah atau repot datang ke kantor untuk menabung karena para staff marketing akan mendatangi secara langsung kepada anggota sehingga memudahkan mereka untuk mempercayakan dana yang ditabungnya. Produk SIRELA ini juga untuk membantu masyarakat yang mempunyai kelebihan dana agar dapat tersimpan dengan aman dan dapat diambil sewaktu-waktu ketika dibutuhkan. Kelebihan yang lain dalam produk SIRELA ini yaitu tidak dikenakannya biaya administrasi bulanan dan mendapat *fee* atau bonus sesuai dengan nisbah yang ada di BMT AL-HIKMAH Ungaran atas dana yang tersimpan.⁵

Sistem operasional yang baik dan manajemen sumber daya manusia yang patut diandalkan telah membuat produk SIRELA ini banyak digemari dan sudah terealisasi dengan lancar di masyarakat sekitar. Tentunya para staff marketing yang telah bekerja dengan profesional yang telah menyebarluaskan adanya produk ini sehingga masyarakat ikut andil menjadi anggota dan mempercayakan dananya untuk disimpan di BMT AL-HIKMAH ini.

Setelah berbagai macam penelitian terdahulu yang sudah mengkaji mengenai strategi pemasaran terhadap produk SIRELA ini, peneliti

⁴ *Ibid.*

⁵ Hasil wawancara dengan staff administrasi pembukuan KJKS BMT AL- HIKMAH Ungaran cabang Babadan Puput Pertiwi pada tanggal 8 Februari 2014

bermaksud ingin meneliti lebih dalam mengenai teori pemasaran Strategi STP (*segmentation, targetting, dan positioning*) terhadap penerapannya di BMT AL- HIKMAH Ungaran yang penulis tuangkan dalam Tugas Akhir yang berjudul, "PENERAPAN STRATEGI *SEGMENTATION, TARGETTING, DAN POSITIONING* DALAM MEMASARKAN PRODUK SIRELA (SIMPANAN SUKARELA LANCAR) DI KJKS BMT AL- HIKMAH UNGARAN CABANG BABADAN".

B. Rumusan Masalah.

Adapun yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini, penulis rumuskan dalam bentuk pertanyaan sebagai berikut :

1. Bagaimanakah cara staff marketing KJKS BMT AL- HIKMAH Ungaran dalam memasarkan produk SIRELA ?
2. Bagaimanakah penerapan strategi *segmentation, targetting, dan positioning* dalam memasarkan produk SIRELA di KJKS BMT AL- HIKMAH Ungaran ?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.

Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui cara yang digunakan oleh staff marketing KJKS BMT AL- HIKMAH Ungaran dalam memasarkan produk SIRELA di KJKS BMT AL- HIKMAH Ungaran.

2. Untuk mengetahui penerapan Strategi *Segmentation*, *Targetting*, dan *Positioning* dalam pemasaran produk SIRELA di KJKS BMT AL-HIKMAH Ungaran.

Adapun manfaat yang diharapkan dapat diambil dari penelitian ini adalah :

1. Bagi penulis.

Dapat mengetahui teori ke praktek mengenai strategi *Segmentation*, *Targetting*, dan *Positioning* dan menambah wawasan mengenai pemasaran produk SIRELA di KJKS BMT AL- HIKMAH Ungaran.

2. Bagi BMT AL-HIKMAH.

Dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dan mengevaluasi kekurangan dan kelebihan pada strategi yang dipakai selama ini dalam pemasaran produk SIRELA.

3. Bagi Fakultas.

Sebagai tambahan referensi dan informasi khususnya bagi mahasiswa mengenai strategi pemasaran pada produk SIRELA dan study evaluasi dalam pengembangan penelitian kedepanya supaya lebih baik.

D. Metodologi Penelitian.

Metode yang digunakan dalam penelitian Tugas Akhir untuk mendapatkan informasi dan data-data adalah sebagai berikut :

1. Jenis penelitian.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dimana penulis bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah, yang akan penulis lakukan penelitian di KJKS BMT AL-HIKMAH Ungaran.

2. Sumber Data.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

a. Data primer.

Data primer adalah data yang dikumpulkan secara langsung dari lapangan penelitian.⁶ Sumber data primer ini diperoleh langsung dari lapangan dengan mengamati bagaimana kinerja marketing KJKS BMT AL- HIKMAH Ungaran.

b. Data sekunder.

Data sekunder adalah data yang didapati dari sumber bacaan dan buku-buku harian yang penulis peroleh dari KJKS BMT AL-HIKMAH Ungaran.

3. Pengumpulan data.

Adapun untuk data empirik, peneliti menggunakan beberapa metode yaitu :

a. Interview atau wawancara.

⁶ Ervan Agsu Purwanto, Dyah Ratih Sulistyastuti, *Metode Penelitian Kualitatif*, Jakarta:Gava Media,2007.hal. 20

Interview atau wawancara adalah teknik pengumpulan data melalui komunikasi langsung antara pewawancara dengan informan (subjek yang di wawancarai).⁷

Metode interview digunakan untuk mengetahui informasi secara langsung dan kongkrit dari narasumber mengenai informasi dari pegawai atau manajer di KJKS BMT AL- HIKMAH Ungaran.

b. Observasi.

Observasi yaitu metode yang digunakan melalui pengamatan yang meliputi kegiatan pemusatan perhatian terhadap suatu objek dengan menggunakan keseluruhan alat indra.

Metode ini dilakukan langsung melalui pengamatan terhadap kinerja marketing KJKS BMT AL- HIKMAH Ungaran dalam memasarkan produk SIRELA.

Teknik ini digunakan untuk mengetahui bagaimana kualitas marketing dan hasil yang dicapainya dalam pemasaran produk SIRELA di KJKS BMT AL- HIKMAH Ungaran.

c. Dokumentasi.

Dokumentasi adalah salah satu metode yang digunakan untuk mencari data-data otentik yang bersifat dokumentasi, baik data itu berupa catatan harian, memori atau catatan penting lainnya. Adapun yang dimaksud dengan dokumen disini adalah data atau dokumen yang tertulis.

⁷ *Ibid*

Metode ini digunakan untuk memperoleh data tentang keadaan mekanisme kerja, laporan karyawan dan lain-lain di KJKS BMT AL-HIKMAH Ungaran.

4. Metode analisis data.

Untuk memperjelas penelitian dan data-data yang sudah terkumpul peneliti menggunakan metode deskriptif analisis. Metode ini bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai subjek penelitian berdasarkan data dan variabel yang diperoleh dari subjek yang diteliti. Dalam hal ini berisi cara staff marketing KJKS BMT AL- HIKMAH untuk memasarkan produk SIRELA dan penerapan strategi *Segmentation*, *Targetting* dan *Positioning* dalam memasarkan produk SIRELA di KJKS BMT AL-HIKMAH Ungaran.

E. SISTEMATIKA PENULISAN

BAB I Berisi tentang Rumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat Penelitian, Metodologi Penelitian, dan Sistematika Penulisan.

BAB II GAMBARAN UMUM KJKS BMT AL- HIKMAH UNGARAN.

Berisi tentang Sejarah Berdirinya KJKS AL-HIKMAH Ungaran, Struktur Organisasi KJKS BMT AL-HIKMAH, *Job Description* karyawan KJKS BMT AL- HIKMAH dan Produk-produk KJKS BMT AL- HIKMAH.

BAB III PEMBAHASAN.

Berisi tentang cara staff marketing dalam memasarkan produk SIRELA di KJKS BMT AL- HIKMAH Ungaran cabang Babadan dan penerapan Strategi *Segmentation*, *Targetting*, dan *Positioning* dalam memasarkan produk SIRELA di KJKS BMT AL-HIKMAH.

BAB IV PENUTUP.

Bab ini merupakan bab akhir dalam Tugas Akhir ini. Di dalam bab ini penulis akan menarik kesimpulan dari permasalahan yang dibuat dan akan memberikan saran-saran tentang hal-hal yang perlu disampaikan.

DAFTAR PUSTAKA.

LAMPIRAN.