

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

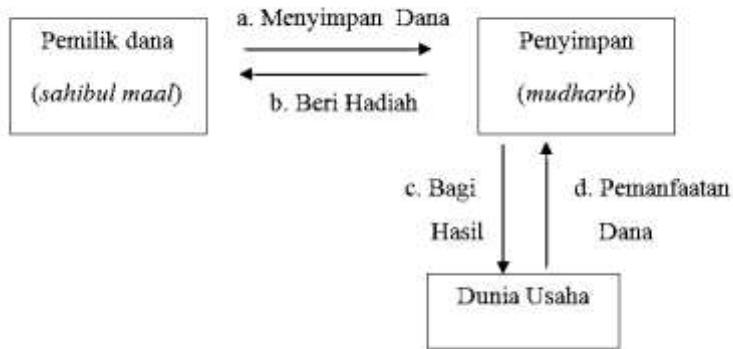
A. Prosedur Operasional Produk Simpanan Kencana Dengan Akad *Mudharabah*

Dari hasil penelitian di atas ada beberapa yang menjadi landasan pertumbuhan pada produk Simpanan Kencana dari tahun 2015 sampai tahun 2017 semakin naik diantaranya:

Mekanisme produk Simpanan Kencana :

Simpanan Kencana merupakan salah satu produk penghimpunan dana di KSPPS Arthamadina, bagi anggota atau calon anggota yang ingin menyimpan uangnya untuk memperoleh bagi hasil serta hadiah yang gemerlap dari simpanannya yang menggunakan akad *mudharabah*. Dimana pemilik dana (*sahibul maal*) menyediakan dana kepada penyimpan (*mudharib*) untuk menyimpan/mengelolanya, keuntungan dibagi menurut kesepakatan diawal kontrak sekaligus mendapat hadiah yang gemerlap.

Adapun alur proses yang diterapkan Simpanan Kencana di KSPPS Arthamadina Banyuputih Batang adalah sebagai berikut:



Gambar 4.1 (Alur Simpanan Kencana)

Keterangan :

- a. Pemilik dana (*sahibul maal*) mendatangi KSPPS Arthamadina/penyimpan (*mudharib*) untuk mengikuti program Simpanan Kencana dan mengisi formulir.
- b. Pengelolaan dana, KSPPS Arthamadina/penyimpan (*mudharib*) memberikan pembiayaan kepada anggota yang membutuhkan dana untuk dunia usaha.
- c. Setelah pemanfaatan dana anggota yang meminjam memberikan hasil usahanya dengan bagi hasil kepada KSPPS Arthamadina/penyimpan (*mudharib*).
- d. Dari bagi hasil para anggota yang meminjam itulah KSPPS Artamadina memberikan hadiah kepada pemilik dana (*sahibul maal*).

Untuk itu penulis menjelaskan prosedur operasional produk Simpanan Kencana KSPPS Arthamadina Banyuputih Batang berikut ini:

- a. Peserta Simpanan Kencana
 - 1) Menyerahkan foto copy identitas diri (KTP/SIM) yang masih berlaku dan sah dan memberi penjelasan kepada calon anggota tentang syarat-syarat umum tabungan (misalnya: setoran awal, lama setoran dan lain sebagainya).
 - 2) Mengisi formulir Simpanan Kencana dengan disertai data lengkap.
 - 3) Setoran awal minimal Rp. 40.000,- disetorkan bersamaan dengan penyerahan formulir.
 - 4) Memahami dengan seksama ketentuan-ketentuan yang ditulis di brosur Simpanan Kencana.
 - 5) Peserta akan mendapatkan kartu Simpanan Kencana yang harus di simpan dan tunjukan kepada kolektor pada saat melakukan setoran.
 - 6) Administrasi penulisan transaksi Simpanan oleh kolektor harus jelas, mengenai : tanggal, nominal, saldo dan paraf.

b. Bagian Pelayanan

- 1) Kolektor wajib melakukan penagihan setoran minimal Rp.80.000,-setiap bulannya dan dimasukkan dalam rekening Simpanan Kencana antara peserta dan kolektor.
- 2) Saldo Kencana antara peserta dan kolektor akan di cek setiap bulan dengan disesuaikan jumlah peserta dan bulan berjalan.
- 3) Apabila peserta mengundurkan diri, kolektor wajib segera memberitahukan kepada bagian administrasi Simpanan Kencana agar dapat dijadikan acuan perhitungan uptade saldo.
- 4) Pada akhir periode, kartu kencana akan di kumpulkan oleh bagian administrasi untuk dibuat rekapitulasi komprehensif yaitu: jumlah peserta, jumlah kewajiban likuditas untuk klaim pencairan dan bagi hasil serta persiapan penyelenggaraan undian berhadiah.
- 5) Jumlah kartu yang diserahkan kepada bagian administrasi harus sesuai dengan jumlah peserta sebenarnya kecuali disertai surat pernyataan bahwa kartu Kencana hilang/rusak dari peserta.
- 6) Seluruh saldo Simpanan Kencana antara peserta dan kolektor akan diberikan secara bertahap untuk

dicairkan kepada peserta sesuai dengan ketentuan, yaitu mengenai: jumlah diterima, administrasi dan bagi hasil.

c. Jangka waktu

- 1) Jangka waktu satu periode program Simpanan Kencana adalah 11 bulan.
- 2) Setiap peserta harus membayar sebesar Rp. 80.000,- per bulan sesuai tanggal yang telah ditetapkan.

d. Sanksi Peserta

- 1) Apabila peserta terjadi pelanggaran berupa : penggantian kartu, rekayasa mutasi transaksi dan saldo pada kartu, dan ketidak sesuaian antara saldo di kartu dengan jumlah setoran sebenarnya dari peserta. Sanksi berupa teguran lisan, teguran administratif, surat peringatan berkala dan pemutusan hubungan kerja.
- 2) Jika anggota tidak melakukan setoran selama 2 (dua) bulan berturut-turut dianggap mengundurkan diri dan tidak dapat mengikuti undian hadiah dan dikembalikan pada akhir periode sesuai jumlah setoran dikurangi biaya administrasi Rp. 10.000,-.¹

¹ Buku Petunjuk Teknis tentang Pembiayaan dan Simpanan.

- e. Hak anggota
 - 1) Keanggotaan Simpanan Kencana tidak bisa dipindah tangankan.
 - 2) Peserta Simpanan Kencana yang meninggal dunia dapat dilanjutkan oleh ahli warisnya atau bisa diambil tanpa menunggu Simpanan Kencana berakhir.
- f. Teknis Pengundian
 - 1) Pengundian dilaksanakan di kantor pusat KSPPS Artamadiana.
 - 2) Pengundian dilaksanakan pada tanggal 15 Desember.
 - 3) Setiap peserta diperbolehkan hadir maupun tidak hadir saat pengundian.
 - 4) Pengundian dilakukan dengan menggunakan alat pengundian yang didalamnya terdapat bola pingpong yang diberi nomor-nomor sesuai dengan jumlah peserta.
 - 5) Pengundian dilakukan sebanyak hadiah yang akan di bagikan.
 - 6) Dari nomor-nomor pengundian itulah dapat diketahui siapa peserta yang mendapat hadiah.
 - 7) Pengundian ada beberapa tahap yang pertama untuk peserta yang akan mendapat 5 hadiah hiburan

berupa kipas angin meja. Pengundian kedua mendapatkan 5 Simpanan Investama senilai Rp. 150.000,-. Pengundian yang ketiga mendapatkan 5 Simpanan Investama senilai Rp. 250.000,-. Pengundian keempat mendapatkan 5 hadiah cincin emas masing-masing 1 gram dan yang terakhir mendapatkan hadiah utama yaitu 5 gram emas batangan.²

Dalam produk Simpanan Kencana ini produknya menggunakan akad *mudharabah* (bagi hasil). Yang disampaikan oleh Bapak Budi Waluyo yang artinya :

“Pihak pertama (anggota) menyetujui atas dana yang akan disimpan oleh pihak KSPPS untuk dikelola bahkan dimanfaatkan oleh pihak KSPPS dan mendapatkan bagi hasil sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak bahkan mendapatkan hadiah dari pihak KSPPS.”

Dan dari pengamatan dengan melakukan penelitian, dalam akad *mudharabah mutlaqah* ini jika anggota menyetujui dananya untuk dijalankan dan dimanfaatkan maka anggota akan mendapatkan bagi hasil setiap bulannya yang berdasarkan keuntungan dari pihak KSPPS yang dihitung oleh pengelola KSPPS dan sesuai dengan kebijakan dari pihak KSPPS. Dan selama dana belum dikembalikan kepada

² Wawancara dengan Bapak Budi Waluyo, Manager KSPPS Arthamadina, tanggal 02 Mei 2017.

anggota dapat digunakan sebagai kegiatan *lending* oleh pihak KSPPS. Apabila dari hasil pemanfaatan tersebut diperoleh keuntungan maka seluruhnya menjadi hak KSPPS.

B. Strategi Pemasaran Yang Dilakukan KSPPS Arthamadina Dalam Menghimpun Dana pada Produk Simpanan Kencana

Tabel 4.1 (Pertumbuhan produk Simpanan Kencana dari tahun 2015 sampai tahun 2017)

No	Produk Simpanan Kencana Tahun	Jumlah Anggota	Saldo Akhir
1	2015	301	Rp. 188.600.000
2	2016	408	Rp. 323.452.000
3	2017 (Mei)	425	Rp. 344.877.168

Jumlah nasabah pada produk Simpanan Kencana pada tahun 2015 adalah sebanyak 301 anggota, pada tahun 2016 adalah sebanyak 408 anggota dan pada bulan Mei 2017 adalah sebanyak 425 anggota. Dari pertumbuhan tabel di atas dapat disimpulkan bahwa setiap tahun jumlah anggota produk Simpanan Kencana semakin bertambah atau naik. Dari pertumbuhan produk Simpanan Kencana di atas dapat disimpulkan bahwa setiap tahunnya mengalami peningkatan. Menurut pandangan Bapak Budi Waluyo :

“Dari pertumbuhan produk Simpanan Kencana tersebut bahwa setiap tahunnya mengalami peningkatan yang terkait dengan strategi yang dilakukan dan keunggulan yang diberikan oleh pihak KSPPS kepada anggota produk Simpanan Kencana beliau mengatakan sudah efisien.”

Dari sini peneliti mengamati strategi apa saja yang dilakukan oleh KSPPS Arthamadina untuk menarik anggota baru, diantaranya :

1. Promosi merupakan aktivitas yang dilakukan oleh KSPPS dalam mengkomunikasikan, mengenalkan dan memopulerkan produk dan bisnisnya kepada pada calon anggotanya. Kegiatan dan rencana KSPPS dalam memasarkan produk dengan pencetakan brosur untuk disebarakan disetiap rumah-rumah, pasar, pedagang dan instansi-instansi lainnya.
2. Promosi penjualan (*sales promotion*) adalah meningkatkan penjualan atau untuk meningkatkan jumlah nasabah, dengan memberikan sesuatu yang bisa menarik nasabah untuk menggunakan produk KSPPS. Misalnya memberikan cinderamata atau hadiah.
3. Strategi dari mulut ke mulut yaitu mempromosikan kepada orang terdekat, rekan dan kerabatnya mengenai hal-hal tentang kelebihan produk dan jasa KSPPS Arthamadina Banyuputih Batang, sehingga secara tidak langsung dia akan menginformasikannya kepada orang lain.

4. Memberikan pelayanan yang memuaskan dan ramah yang mencakup 3S (senyum, salam, sapa).
5. Jemput bola dilakukan pihak KSPPS untuk mempermudah anggota dalam mengangsur karena tidak semua anggota mempunyai banyak waktu untuk langsung datang ke kantor KSPPS Arthamadina. Hal ini memberi nilai positif serta menambah daya tarik anggota.
6. Adanya hadiah gemerlap yang akan diundi di akhir periode.³

Menurut Bapak Budi Waluyo, selaku manager KSPPS Arthamadina beliau mengatakan :

“Strategi yang dilakukan oleh KSPPS Arthamadina strateginya sudah efektif karena anggota mempercayakan dana yang dimiliki untuk tetap disimpan di KSPPS Arthamadina”

Dalam penghimpunan dana yang dilakukan oleh KSPPS Arthamadina Banyuputih Batang yaitu berupa Simpanan Kencana juga mempunyai kendala, tidak semua usaha pasti berjalan mulus dan setiap usaha pasti ada kendalanya. Adapun kendalanya antara lain :

- a. Pada petugas penghimpun dana, dari pengamatan penulis bahwa keterbatasan petugas dengan jumlah anggota yang sangat banyak dan tidak terkumpul dalam satu wilayah, seperti halnya anggota yang berdagang dipasar. Padahal

³ Wawancara dengan Bapak Budi Waluyo, Manager KSPPS Arthamadina, tanggal 02 Mei 2017.

petugas penghimpun dana sudah cukup personil namun tetap saja tidak cukup waktu untuk menghimpun dana sehingga ada beberapa anggota yang didatangi pada siang hari.

- b. Buku simpanan, masih manual belum print out sehingga menjadikan tidak terhindarnya kesalahan dalam menulis buku simpanan tersebut.
- c. Persaingan produk yang lebih unggul dengan lembaga-lembaga yang lain.

Dilihat dari pengajuan pembukaan produk Simpanan Kencana bahwa pada tahun 2015-2017 jumlah nasabah semakin meningkat. Artinya anggota tetap mempercayai KSPPS Arthamadina menghimpun dananya dan mensosialisasikan kepada anggota yang dilakukan oleh pihak KSPPS. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi anggota untuk menyimpan dana di KSPPS Arthamadina yaitu bagi hasil yang kompetitif, tingkat keamanan terhadap uang yang disimpan, sistem jempot bola sehingga mempermudah anggota yang mengangsur dan pelayanan yang ramah.

Setelah peneliti memberi penjelasan mengenai Simpanan Kencana, pada bagian ini peneliti akan melakukan analisis SWOT untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari Simpanan Kencana. Kekuatan meliputi kemampuan internal, sumber daya dan faktor situasional positif yang dapat membantu perusahaan melayani pelanggannya dan mencapai tujuannya,

kelemahan meliputi keterbatasan internal faktor situasional negatif yang dapat menghalangi performa perusahaan, peluang adalah faktor yang menguntungkan pada lingkungan eksternal yang dapat digunakan perusahaan untuk memperoleh keuntungan dan ancaman adalah faktor pada lingkungan eksternal yang tidak menguntungkan yang bisa menghadirkan tantangan bagi performa perusahaan. Tujuannya adalah untuk mencocokkan kekuatan perusahaan dengan peluang menarik yang ada di lingkungan, sekaligus juga menghilangkan kelemahan dan meminimalisasi ancaman.

Untuk mengetahui bagaimana prospek KSPPS Arthamadina terutama dalam pemasaran produk, terlebih dahulu perlu dipelajari dan dianalisis apa yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangannya, proses ini biasa disebut analisa SWOT. Dengan memahami hasil analisis SWOT terhadap produk, maka akan diperkirakan bagaimana prospek KSPPS Arthamadina ke depan.

Komponen	Keterangan	Strategi
1. <i>Strenghts</i> (kekuatan)	a. Dari sisi produk Simapanan Kencana yaitu produk yang Islami lebih baik dan barokah, karena masyarakat lebih cenderung untuk	a. Dengan melakukan pengenalan produk kemasyarakat sehingga masyarakat

	<p>menanamkan nilai-nilai Islam di segala bidang, termasuk dalam dunia perbankan.</p> <p>b. Adanya kepercayaan yang tinggi dari anggota untuk menyimpan dananya di KSPPS Arthamadina.</p> <p>c. Produk Simpanan Kencana berbeda dengan produk simpanan pada umumnya karena merupakan kombinasi dari produk simpanan dengan keuntungan/nisbah dan hadiah yang gemerlap. Belum banyak lembaga keuangan lain yang memiliki produk seperti ini sehingga produk Simpanan Kencana memberikan kekhasan tersendiri.</p> <p>d. Dengan menggunakan akad <i>mudharabah</i> pihak KSPPS Arthamadina lebih leluasa untuk mengelola dana, karena setiap periode Simpanan Kencana</p>	<p>lebih mengetahui tentang produk yang kita miliki.</p> <p>b. Meningkatkan pelayanan kepada anggota.</p>
--	--	---

	<p>yang berlangsung selama 11 bulan. Dalam jangka waktu tersebut dana yang mengendap dapat dikelola untuk pembiayaan sehingga KSPPS Artamadina juga menerima pendapatan dari pembiayaan tersebut. Dari pendapatan tersebutlah KSPPS Artamadina dapat memberikan hadiah.</p> <p>e. Rekening Simpanan Kencana dapat dijadikan jaminan untuk pembiayaan. Sehingga mitra tidak perlu memberikan jaminan lagi jika ia menghendaki rekening Simpanan Kencana menjadi jaminan untuk mengajukan pembiayaan.</p> <p>f. Banyak hadiah gemerlap yang ditawarkan.</p> <p>g. Dilengkapi dengan layanan jemput bola sehingga memudahkan peserta untuk menyeter Simpanan Kencana</p>	
--	---	--

	<p>setiap bulan.</p> <p>h. Setiap peserta boleh membuka lebih dari satu rekening.</p>	
2. <i>Weakness</i> (kelemahan)	<p>a. Pengiklanan tentang produk simpanan Kencana yang hanya dipublikasikan melalui brosur dirasa kurang maksimal.</p> <p>b. Simpanan Kencana yang identik dengan bonus dan hadiah menjadikan peserta menginginkan hadiah yang lebih besar namun jumlah setoran yang ringan. Hal tersebut akan memberikan beban kepada KSPPS Arthamadina untuk mengelola dana tersebut.</p> <p>c. Saldo Simpanan Kencana yang tidak dapat diambil sewaktu-waktu dengan alasan apapun sehingga tidak bisa dijadikan investasi jangka pendek.</p> <p>d. Peserta Simpanan Kencana apabila terlambat menyetor selama dua bulan tidak bisa diikuti sertakan</p>	<p>a. Melakukan pengenalan Strategi dari mulut ke mulut yaitu mempromosikan kepada orang terdekat, rekan dan kerabatnya mengenai hal-hal tentang kelebihan produk dan jasa KSPPS Arthamadina.</p> <p>b. Pihak petugas pemasaran saat mengenalkan produk simpanan kencana harus memberi pengertian tentang waktu pengambilan dan setorannya.</p>

	dalam pengundian hadiah. Dan Simpanan akan dikembalikan setelah 15 Desember dan dipotong administrasi Rp.10.000,.	
3. <i>Opportunities</i> (peluang)	<p>a. Letak KSPPS Arthamadina Banyuputih Batang yang strategis, memberikan peluang yang besar bagi KSPPS Arthamadina Banyuputih Batang untuk terus berkembang.</p> <p>b. Masih sedikit lembaga keuangan syariah yang memiliki produk sejenis dengan Simpanan Kencana sehingga kesempatan untuk memasarkan lebih besar.</p> <p>c. Pemberian target kepada marketing membuat peserta Simpanan Kencana akan selalu bertambah.</p>	<p>a. Selalu melakukan silaturahmi kepada nasabah.</p> <p>b. Dengan melakukan pelayanan jemput bola.</p>
1. <i>Threats</i> (ancaman)	a. Adanya produk yang sejenis dengan Simpanan Kencana misalnya pada lembaga keuangan lain selain	a. Dengan mengutamakan nasabah yaitu berbasis keanggotaan.

	<p>lembaga keuangan yang syariah yang memiliki produk semacam arisan dengan hadiah yang lebih besar berupa paket wisata maupun sepeda motor.</p> <p>b. Kegiatan promosi yang dilakukan perusahaan pesaing jauh lebih unggul.</p> <p>c. Banyak mitra yang menyimpan dana, atau masih dalam masa angsuran pembiayaan pada lembaga keuangan lain sehingga menolak untuk menambah menggunakan produk Simpanan Kencana ke KSPPS Arthamadina.</p> <p>d. Masyarakat cenderung memilih bank umum atau bank syariah yang sudah memiliki nama besar dengan alasan keamanan dan fasilitas ATM yang dimiliki bank sehingga memudahkan bertransaksi.⁴</p>	<p>b. Menjelaskan lebih detail kepada masyarakat tentang KSPPS dan menjelaskan operasional dari KSPPS dan membertahukan keunggulan dari KSPPS Arthamadina dengan KSPPS-KSPPS lain.</p>
--	---	--

⁴ Wawancara dengan Bapak Budi Waluyo, Manager KSPPS Arthamadina, tanggal 02 Mei 2017.