

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Implementasi Produk TDM di KSP Giri Muria Group Kudus.

Implementasi adalah suatu tindakan atau pelaksanaan dari sebuah rencana yang sudah disusun secara matang dan terperinci. Implementasi biasanya dilakukan setelah perencanaan sudah dianggap fix. Implementasi Strategi adalah jumlah keseluruhan aktivitas dan pilihan yang dibutuhkan untuk dapat menjalankan perencanaan strategis, dimana beberapa strategi dan kebijakan yang dilakukan diubah menjadi tindakan melalui pengembangan program, anggaran dan prosedur.¹ Tindakan ini dilakukan dengan cara mengimplementasikan pilihan – pilihan strategi melalui pengalokasikan sumber daya yang dianggarkan dengan menekankan pada kesesuaian antara tugas, SDM, struktur, teknologi dan sistem imbalan.

KSP BMT Giri Muria Group merupakan Koperasi Simpan Pinjam yang operasional kerjanya menggunakan prinsip-prinsip Syariah Islam. Keinginan untuk mewadai masyarakat untuk berorganisasi dan memenuhi kebutuhannya dan menghimpun masyarakat yang mempunyai kelebihan

¹ Muchamad Fauzi, *Manajemen Strategik*, Semarang : CV.Karya Abadi Jaya, Cet-ke 1, 2015, hlm.9-10

dana dan bergerak untuk membantu sesama. Dalam hal penghimpunan dana KSP Giri Muria Group menawarkan produk dengan prinsip titipan (*Wadi'ah*) dan *Mudharabah*.

Sedangkan dalam produk simpanan KSP Giri Muria Group menawarkan simpanan Tahapan Dana mandiri (TDM), simpanan masalah (SIMAS), dan simpanan berjangka amanah. Dalam menyalurkan dana KSP Giri Muria Group menawarkan produk murabahah, musyarakah dan qardhul hasan.

Implementasi atau penerapan salah satu produk simpanan yang ada di KSP Giri Muria Group yaitu produk simpanan Tahapan Dana Mandiri (TDM). Simpanan TDM adalah simpanan untuk anggota bmt yang disetorkan setiap bulan sebesar Rp.250.000 selama 24 bulan. Simpanan tidak dapat dicairkan sebelum 2 tahun periode selesai, bisa dicairkan serentak pada bulan ke 25.

Adapun manfaat dan keuntungan dari simpanan TDM itu sendiri adalah :

1. Dana setoran awal Rp.250.000,-
2. Bagi hasil simpanan yang kompetitif
3. Tanpa biaya administrasi
4. Untuk nasabah bisa menabung dengan terencana untuk jangka waktu yang lama
5. Kesempatan untuk mendapatkan undian hadiah menarik.

Persyaratan pembukaan rekening simpanan TDM sangat mudah yaitu hanya foto copi KTP/SIM atau kartu identitas lainnya sebanyak satu lembar. Sedangkan keunggulan dari produk TDM itu sendiri yaitu :

1. Tidak ada biaya administrasi
2. Buku tabungan gratis
3. Mendapatkan undian berhadiah dan uang diakhir periode

Prosedur pembukaan produk simpanan TDM:

1. Mitra datang langsung ke kantor KSP atau pihak KSP yang mendatangi tempat calon mitra
2. Mengisi formulir
3. Menyerahkan foto copi KTP/SIM ataupun kartu identitas lainnya sebanyak satu lembar.
4. Menandatangani formulir yang sudah di isi
5. Membayar setoran awal Rp.250.000,-²

Ilustrasi perhitungan produk simpanan TDM.

Misalkan si A menabung selama 2 tahun dan kebetulan pada saat undian pertama dapat salah satu hadiah maka setelah undian tahun ke dua si A tidak mendapat tambahan Rp.500.000,- begitupun sebaliknya selama 2 kali pengundian

²Wawancara dengan mbak nining rahayu selaku bagian Administrasi Pembiayaan di BMT Giri Muria Cabang Dawe Kudus, Tanggal 29 April 2017, Hari Jum'at

dalam 2 tahun itu si A tidak pernah dapat undian hadiah si A mendapat tambahan Rp.500.000,-³

B. Strategi Promosi Produk Simpanan TDM di KSP Giri Muria Group Kudus.

Aktivitas pengelolaan diperlukan baik oleh perusahaan yang baru diluncurkan maupun perusahaan yang telah berjalan. Pengelolaan merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu perusahaan karena itu pengelolaan selalu memperoleh posisi penting dan dipandang sebagai jantung suatu perusahaan. Tanpa pengelolaan, suatu perusahaan akan seperti kehilangan dorongan untuk bertahan dan bersaing yang selanjutnya membawa perusahaan menuju titik kemunduran, bahkan kekalahan dalam persaingan.

Pembahasan akan dimulai dengan bagaimana KSP Giri Muria Group melakukan segmentasi pasar (*segmenting*), penentuan target pasar (*targeting*), dan *positioning*. Selanjutnya akan dibahas bagaimana KJKS BMT Giri Muria akan bersaing dengan BMT lainnya dan menentukan konsumen yang akan menjadi sasaran produk simpanan TDM.

³ Wawancara dengan mbak Deny Ragil Setyowati selaku bagian Kantor Kas di BMT Giri Muria Cabang Dawe Kudus, Tanggal 29 April 2017, Hari Jum'at

1) Segmentasi Demografis

Pada segmentasi demografis, variable yang sering digunakan adalah umur, jenis kelamin, pendapatan, pekerjaan, pendidikan, daur hidup keluarga, generasi, etnik, kebangsaan, dan kelas sosial maupun pedagang, pegawai, perorangan, ibu rumah tangga, perkumpulan – perkumpulan pengajian, dan lain – lain berhak untuk dapat menikmati produk simpanan TDM yang diterapkan di KJKS BMT Giri Muria. Karena produk simpanan TDM adalah simpanan untuk anggota BMT yang disetorkan setiap bulan sebesar Rp.250.000,- selama 24 bulan, simpanan tidak dapat dicairkan sebelum 2 tahun periode selesai bisa dicairkan serentak pada bulan ke 25.

2) Segmentasi Geografis

Segmentasi geografis misalnya dengan menggunakan variable seperti propinsi, kabupaten, kota, dan densitas populasi.

Segmentasi geografis yang dilakukan KSP Giri Muria Group terhadap produk simpanan TDM berdasarkan propinsi adalah propinsi Jawa Tengah.

Berdasarkan Kabupaten adalah Kabupaten Kudus. Berdasarkan Kota adalah Kota Kudus, adapun Kecamatan adalah Kecamatan Jekulo , Undaan, Dawe, Colo dan sekitarnya yang berdekatan dengan kantor kas KSP Giri Muria Group Kudus.

Setelah proses segmentasi dilakukan selanjutnya adalah penentuan target pasar. Target pasar yang dilakukan KSP Giri Muria Group terhadap produk simpanan TDM, adalah semua market dimasuki seperti pedagang di pasar, warung di pinggir jalan, perumahan, perkumpulan pengajian di desa- desa dan yang lainnya. Karena produk simpanan TDM memiliki tujuan membantu masyarakat yang ingin menyisihkan sebagian penghasilannya untuk di tabung dan bisa diambil di akhir periode 24 bulan.

Produk simpanan TDM yang ada di KSP Giri Muria Group jelas akan dapat menarik masyarakat menjadi mitranya, karena simpanan TDM memiliki keunggulan sebagai berikut :

- a. Tidak ada biaya administrasi
- b. Buku tabungan gratis
- c. Setoran awal minimal Rp.250.000,-
- d. Dapat undian berhadiah menarik diakhir periode.

Strategi produk yang dilakukan oleh KSP Giri Muria Group dalam upaya menarik minat para mitranya adalah menampilkan mutu dari produk simpanan TDM, sehingga dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pasar sasarnya. Mutu dari produk ini meliputi pemberian fasilitas, dan

kemudahan dalam persyaratan yang terdapat di dalam karakteristik produk, antara lain :

- a. Mendapatkan buku tabungan secara gratis
- b. Mendapatkan bagi hasil
- c. Persyaratan pembukaan rekening TDM sangat mudah
- d. Tidak ada biaya administrasi.
- e. Penarikan simpanan TDM tidak bisa diambil setiap hari melainkan sudah ditetapkan selama diakhir periode

Untuk mencapai target pasar sasaran tersebut produk simpanan TDM yang dilakukan KSP Giri Muria Group mengikuti empat variable dalam bauran pemasaran(*marketing mix*), yaitu : strategi produk, strategi harga, strategi promosi dan strategi distribusi.

1. Strategi Produk

Strategi produk adalah suatu strategi yang dilaksanakan oleh suatu perusahaan yang berkaitan dengan produk yang dipasarkannya. Produk yang dipasarkan atau dijual hendaknya produk yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen sehingga dengan pemikiran maka konsumen akan merasa puas. Hanya dengan kepuasan

konsumen itulah perusahaan akan mendapatkan keuntungan. Sebaliknya apabila konsumen tidak merasa puas terhadap produk yang dibelinya maka mereka akan meninggalkan perusahaan kita dan kita akan kehilangan langganan serta akhirnya menderita kerugian.⁴

Strategi produk yang ditawarkan KSP Giri Muria Group adalah salah satunya produk simpanan TDM dimana para karyawan melayani nasabah dengan sepenuh hati dan menjelaskan tentang karakteristik produk simpanan TDM tersebut untuk menarik nasabah agar menabung di KSP Giri Muria Group.

2. Strategi Harga

Dalam suatu perusahaan perlu memikirkan tentang penetapan harga jual produknya secara tepat karena harga yang tidak tepat akan berakibat tidak menarik para pembeli untuk membeli barang tersebut. Harga suatu produk merupakan ukuran terhadap besar kecilnya nilai kepuasan

⁴ Indriyo Gitosudarmo, *Manajemen Pemasaran*, Yogyakarta: BPFE – Fakultas Ekonomi UGM, Cet ke-3, 2014, hlm.213-215

seseorang terhadap produk yang dibelinya. Harga bisa diungkapkan dengan berbagai istilah misalnya iuran, tarif, sewa, bunga, premium, komisi, upah, gaji, honorium, pajak, rekening, SPP, dan sebagainya. Dari sudut pandang pemasaran, harga merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa lainnya) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang dan jasa.⁵

Adapun kesalahan - kesalahan umum dalam penetapan harga dapat terjadi karena hal - hal sebagai berikut :

- a. Perusahaan terlalu berorientasi pada biaya, bukan pada pesaing atau konsumen (pasar)
- b. Menganggap harga merupakan variable terpisah dari bauran pemasaran yang lain, bukan merupakan unsur intrinsic dari segi penentuan posisi pasar.
- c. Perusahaan menetapkan harga cenderung sama untuk semua jenis produk dan semua segmen pasar.

⁵ Indriyo Gitosudarmo, *Manajemen Pemasaran*, ..., hlm.271

Penetapan strategi harga pada produk simpanan TDM yang dilakukan oleh KSP Giri Muria Group adalah berupa sistem bagi hasil dan berupa setoran yang akan dikeluarkan oleh mitra.

Bagi hasil dalam produk simpanan TDM di KSP Giri Muria Group adalah 0,35% untuk mitra. Selain penetapan bagi hasil diatas, penetapan strategi harga yang dilakukan KSP Giri Muria Group juga untuk persyaratan berupa dana yang terjangkau dalam melakukan pembukaan rekening simpanan TDM:

- a. Setoran awal minimal Rp.250.000,-
 - b. Setoran selanjutnya boleh nyetor 1 atau 2 kali selama 1 bulan
 - c. Biaya tutup buku Rp.10.000,-
3. Strategi Promosi

Kegiatan promosi dapat dipandang sebagai suatu bentuk komunikasi di bidang pemasaran. Oleh karena itu promosi dapat diartikan kegiatan yang ditujukan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan

kemudian mereka menjadi senang lalu membeli produk tersebut.⁶

Berdasarkan kenyataan inilah maka diperlukan suatu strategi promosi yang efektif dan efisien sehingga tujuan utama perusahaan mengadakan promosi adalah sebagai berikut :

- a. Untuk memberikan informasi
- b. Untuk mempengaruhi (persuasif)
- c. Untuk mengingatkan kembali konsumen terhadap produk perusahaan.

Strategi promosi yang dilakukan oleh KSP Giri Muria Group adalah dengan cara :

- 1) Menyebar brosure
- 2) Menawarkan kepada saudara – saudara terdekat, keluarga, masyarakat yang tempat tinggalnya dekat dengan KSP Giri Muria Group.
- 3) Mendatangi warung yang ramai pembelinya kurang lebih 10 menit bertujuan supaya orang yang diajak bicara tertarik dengan produk yang di tawarkan.
- 4) Mendatangi instansi – instansi

⁶ Indriyo Gitosudarmo, *Manajemen*,..., hlm.285

- 5) Mendatangi pasar
 - 6) Mendatangi perkumpulan yang ada di desa – desa.
4. Strategi Distribusi

Pendistribusian merupakan suatu upaya untuk membuat agar produk dapat senantiasa ada ditempat dimana konsumen berada. Produk harus kita distribusikan sedekat mungkin dengan konsumen agar mereka tertarik dengan produk yang kita tawarkan. Dalam pelaksanaan aktivitas – aktivitas distribusi, perusahaan harus kerap kali bekerja sama dengan berbagai perantara (*middleman*) dan saluran distribusi (*distribution channel*) untuk menawarkan produknya ke pasar.

Distribusi yang baik harus memperhatikan 3 masalah yaitu:

- 1) Lokasi konsumen
- 2) Frekuensi pembelian
- 3) Jumlah pembelian.⁷

Mengenai strategi distribusi KSP Giri Muria Group bekerja sama dengan pihak lain yaitu : dalam bentuk pembiayaan

⁷ Indriyo Gitosudarmo, *Manajemen*,....., hlm.301-303

dan simpanan KSP Giri Muria Melakukan kerja sama dengan BPRS Saka Dana Mulia Kudus dan BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi.

Di KSP Giri Muria Group sudah efektif karena bisa dibuktikan bahwa jumlah nasabah produk simpanan TDM setiap tahunnya bertambah jumlahnya. KSP Giri Muria Group mempunyai cara tersendiri untuk mempertahankan jumlah nasabahnya yaitu dengan cara:

- 1) Memberikan pelayanan yang memuaskan untuk nasabah.
- 2) Melakukan pengontrolan kepada nasabah yang loyal.
- 3) Sering-sering silaturahmi kepada pedagang.
- 4) Memberikan pinjaman yang murah kepada nasabah sesuai permintaan nasabah.
- 5) Memberikan pelayanan yang ramah (senyum, salam, sapa).

C. Analisi Penulis.

Dalam menganalisis penulis menggunakan cara analisis SWOT. SWOT adalah singkatan dari *Streghts* (kekuatan),

Weakness (kelemahan), *Opportunities* (peluang), *Threats* (tantangan). Analisis SWOT adalah alat yang digunakan untuk mengidentifikasi isu-isu internal dan eksternal yang mempengaruhi kemampuan kita dalam mengelola even kita. Analisis SWOT adalah sebuah bentuk analisa situasi dan kondisi yang bersifat deskriptif (memberi gambaran).

1. *Strengths* (kekuatan) yang di miliki KSP Giri Muria Group.
 - a. KSP Giri Muria Group memiliki cara tersendiri dalam mempertahankan nasabahnya salah satunya dengan adanya silaturrahi yang bertujuan untuk mempererat hubungan antara pihak KSP dengan para nasabahnya.
 - b. Adanya jasa pelayanan jemput bola yang memudahkan nasabah apabila akan menabung.
 - c. Tempat yang nyaman dan terjangkau.
 - d. Para pegawainya selalu menerapkan 3S yaitu (senyum,salam,sapa).
2. *Weakness* (kelemahan) yang di miliki KSP Giri Muria Group.
 - a. Kurangnya sumber daya manusia.
 - b. Pemahaman mitra dibidang syariah kurang sehingga agak sulit menyatukan pemahaman kerjasama syariah.

Para mitra rata-rata hanya mengetahui bahwa lembaga keuangan syariah bersistem bagi hasil dan

konvensional bersistem bunga. Jika diberi pemahaman mengenai bagaimana praktek bisnis yang benar-benar syariah mereka cenderung tidak tertarik dan lebih memilih cara yang konvensional atau cara umum.

- c. Kurangnya kesadaran anggota akan hak dan kewajibannya.
3. *Opportunities* (peluang) yang dimiliki KSP Giri Muria Group.
- a. Bertempat di lokasi yang cukup strategis dan dekat dengan took-toko, warung dan pasar sehingga memberikan peluang kepada KSP Giri Muria Group yaitu lebih mudah dalam mempromosikan produk simpanan khususnya simpanan TDM.

Lokasi yang dekat dengan mitra memudahkan pengawasan dan bimbingan dari KSP kepada mitra. Sistem penghimpunan dana dan pembiayaan antar jemput yang tidak memiliki bank atau BPRS (sistem jemput bola yang merupakan pelayanan ekstra pada mitra). Dengan pelayanan ini mitra merasa dibimbing, sistem jemput dana tabungan atau angsuran ini juga dapat mengurangi kelalaian mitra seperti telat bayar atau menunggak karena pihak KSP dapat selalu melihat perkembangan mitra seperti bulannya.

4. *Threats* (tantangan) yang ada di KSP Giri Muria Group.
 - a. Banyaknya koperasi simpan pinjam yang berdatangan yang memberikan pelayanan yang lebih kepada mitranya di bandingkan dengan KSP Giri Muria Group, itu menjadi tantangan yang sangat besar.
 - b. Kurangnya pemahaman masyarakat tentang syariah, sehingga menyamakan konsep konvensional dengan syariah.
 - c. Anggapan sebagian masyarakat yang masih negative terhadap koperasi.