

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TAHAPAN DANA MANDIRI  
(TDM) DI KOPERASI SIMPAN PINJAM  
GIRI MURIA GROUP KANTOR PUSAT KUDUS**

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Diploma Tiga  
D3 Perbankan Syariah



Oleh:

HANIFAH

(1505015042)

**D3 PERBAKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
SEMARANG  
2018**

Muhammad Fauzi, SE  
Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Walisongo Semarang

---

#### PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eks.

Hal : Naskah Tugas Akhir

: An. Hanifah

*Asslamualaikum Wr. Wb*

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirim naskah Tugas Akhir saudara:

Nama : Hanifah

Nim : 1505015042

Jurusan : D3 Perbankan Syariah

Tugas : Strategi Produk Tahapan Dana Mandiri (TDM) Di Koperasi Simpan  
Pinjam Giri Muria Group Kantor Pusat Kudus

Dengan ini saya mohon sekiranya Tugas Akhir saudara tersebut dapat segera diujikan.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb*

Semarang, 04 Juli 2018

Pembimbing



Muhammad Fauzi, SE

(197302172006041001)



KEMENTERIAN AGAMA RI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan Telp (024) 7608454 Semarang 50185  
Website: febi.walisongo.ac.id – Email: febiwalisongo@gmail.com

### PENGESAHAN

Nama : Hanifah  
NIM : 1505015042  
Program Studi : D3 Perbankan Syariah  
Judul : **Strategi Pemasaran Produk Tahapan Dana Mandiri (TDM)  
di KSP Giri Muria Group Kudus.**

Telah diujikan oleh Dewan Penguji Program D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Negeri Islam Walisongo Semarang dan dinyatakan lulus dengan predikat Cumlaude/Baik/Cukup, pada tanggal:

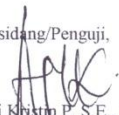
19 Juli 2018

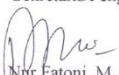
Dapat diterima, sebagai syarat kelengkapanujian akhir dalam rangka menyelesaikan studi proram Diploma Tiga (D3) Perbankan syariah tahun akademik 2018 guna memperoleh gelar Ahli Madya perbankan syariah.

Semarang, 24 Juli 2018

Ketua sidang/Penguji,

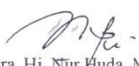
Sekretaris/Penguji


  
Dr. Ari Kristin P. S.E., M.Si  
NIP.197903122005012004

  
Dr. H. Nur Fatoni, M. Ag  
NIP. 197308112000031004

Penguji I,


Penguji II,

  
Dra. Hj. Nur Huda, M. Ag  
NIP 196908301994032003

  
Dr. H. Muhammad Saifullah, M. Ag  
NIP. 197003211996031003



Pembimbing

  
Muhammad Fauzi, SE  
NIP 197302172006041001

## MOTTO

﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ  
أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا﴾

*“Sesungguhnya Allah telah menyuruhmu untuk menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya. Dan bila kamu menetapkan hukum antara manusia, maka penetapan hukummu itu hendaklah adil. Bahwa dengan itu Allah telah memberi pengajaran sebaik-baiknya kepada mu. Sesungguhnya Allah Maha Mendengar dan Melihat.”*

(Q.S An-Nisa :58)

## **PERSEMBAHAN**

Tugas Akhir ini penulis persembahkan kepada:

1. Bapak Sutoyo (Alm) yang selalu memberikan semangat, nasihat, kasih sayang dan pengorbanan yang tulus semasa hidupnya;
2. Ibu Asih Setiyawati yang senantiasa memberikan motivasi, doa, kasih sayang, dan pengorbanan yang tulus kepada penulis;
3. Bapak Imam Subekhi yang senantiasa memberikan nasihat, doa dan kasih sayang yang tulus kepada penulis;
4. Keluarga penulis yang senantiasa memberi dukungan dan doa kakak tercinta Penny widiasari, adek tercinta Ali Alfatah dan Syahrul Romandhon;
5. Bapak dan Ibu Dosen yang telah memberikan banyak ilmu kepada penulis semasa kuliah;
6. Teman-teman satu dosen pembimbing yang selalu memberikan semangat dan saran dalam penyelesaian Tugas Akhir;
7. Sahabat tercinta, Yuni, Rizul, Yessi, Suci, luluk, liana, fairus, diah, mildia dan marfuah yang selalu memberikan warna dan semangat kepada penulis;
8. Teman-teman D3 Perbankan Syariah angkatan 2015 yang selalu memberikan semangat dalam proses penyelesaian Tugas Akhir ini;

## DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak berisi materi yang pernah ditulis orang lain atau di terbitkan. Demikian juga Tugas Akhir ini tidak berisi satupun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang di jadikan bahan rujukan.

Semarang, 05 Mei 2017

Deklarator



## ABSTRAK

Penelitian ini berjudul “Strategi Pemasaran Produk Tahapan Dana (TDM) di KSP Giri Muria Group Kudus”. Akad wadiah adalah akad yang paling dominan di gunakan untuk produk simpanan di KSP Giri Muria Group Kudus. Alasannya karena penerepan akad tersebut lebih memudahkan pihak KSP Giri Muria Group dan kurangnya minat anggota terhadap produk tahapan danaman diri (TDM) ini. Oleh karena itu penelitian ini bertujuan untuk mengetahui, strategi pemasaran produk tahapan dana mandiri yang ada di KSP Giri Muria Group Kudus.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Data yang diperoleh berasal dari data primer , yaitu data yang berasal dari penelitian lapangan secara langsung, antara lain yaitu hasil wawancara dengan karyawan KSP Giri Muria Group Kudus. Selain itu penulis juga menggunakan data sekunder, yaitu data yang di jadikan penunjang data primer. Data sekunder diperoleh dari buku-buku referensi dan jurnal karya orang lain. Selanjutnya, peneliti melakukan pengumpulan data dengan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui strategi pemasaran produk Tahapan Dana Mandiri (TDM) di di KSP GiriMuria Group Kudus.

Hasil dari penelitian ini adalah strategi produk tahapan dana mandiri (TDM) di KSP GiriMuria Group Kudus mengunakan strategi acuan/bauran pemasaran yakni 4P : *Product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), *promotion* (promosi). Promosi yang dilakukan KSP Giri Muria Group Kudus pada Produk Tahapan Dana Mandiri (TDM) yaitu dengan menawarkan kepada saudara-saudara terdekat, melalui brosur, melalui spanduk, membuka stand, word of mouth, kendala yang di hadapi yaitu kurangnya minat menabung masyarakat, kurangnya perhatian masyarakat, adanya pesaing, dan cuaca yang kurang mendukung.

Kata Kunci: akad wadiah, akad wadiah yad dhamanah, KSP Giri Muria Group,

## KATA PENGANTAR

*AssalamualaikumWr. Wb*

Puji syukur kita panjatkan kehadirat Allah SWT atas Rahmat dan Karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Tugas Akhir ini tepat waktu dengan judul **“Strategi Produk Tahapan Dana Mandiri (TDM) Di Koperasi Simpanan Pijam Giri Muria Group Kantor Pusat Kudus”**. Tugas akhir ini di susun untuk memenuhi salah satu persyaratan menyelesaikan Program Diploma 3 Jurusan Perbankan Syariah Universitas Islam NegeriWalisongo Semarang.

Selama mengikuti pendidikan D3 Perbankan Syariah sampai dengan proses penyelesaian Tugas Akhir, berbagai pihak telah memberikan fasilitas, membantu, membina, dan membimbing penulis untuk itu khususnya kepada:

1. Prof. Dr. H. Muhibbin, M.Ag. selakurektor UIN Walisongo Semarang;
2. Dr. Imam Yahya, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang sekaligus Wali Dosen saya yang telah memberikan masukan/saran saat perwalian di setiap semesternya;
3. H. Johan Arifin, S.Ag., MM. selaku kepala prodi D3 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang;
4. Muhammad fauzi, SE, selaku dosen pembimbing, yang telah membimbing dan mengarahkan dalam proses penulisan Tugas Akhirini sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhirini dengan lancar;



5. Sege nap dosen yang telah memberikan banyak ilmu dan staff Tata Usaha Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah membantu proses pengajuan Tugas Akhir;
6. Untuk orang tua saya Alm. Bapak Sutoyo, Ibu Asih Setiawati dan Bapak imam subekhi atas segala doa yang telah di panjatkan untuk penulis;
7. Teman-teman D3 Perbankan Syariah yang telah memberikan warna dan inspirasi sehingga penulis dapat termotivasi untuk segera menyelesaikan Tugas Akhirini;
8. Semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyelesaian Tugas Akhirini.

Penulis mengucapkan terimakasih banyak kepada semua pihak yang telah membantu hingga terselesainya Tugas Akhirini. Penulis menyadari Tugas Akhir ini banyak terdapat kekurangan dan jauh dari kesempurnaan. Untuk itu penulis mohon maaf atas kesalahan dalam penulisan. Penulis juga mengharapkan saran dan kritik yang membangun agar menjadi lebih baik lagi. Semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi para pembaca.

*WassalamualaikumWr. Wb*

Semarang, 04 Juli 2018  
Penulis

HANIFAH  
1505015042

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING</b> .....	<b>ii</b>
<b>PENGESAHAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>MOTTO</b> .....	<b>iv</b>
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>DEKLARASI</b> .....	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>x</b>
<b>LAMPIRAN</b> .....	<b>xii</b>
<b>BABI PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	5
D. Tinjauan Pustaka .....	6
E. Metodologi Penelitian .....	7
F. Sistematika Penulisan.....	10
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Pengertian Strategi .....	12
B. Pengertian Produk .....	13
C. Pengertian Tahapan Dana Mandiri (TDM) .....	16
D. Pengertian Wadiah .....	17

1. Landasan syariah.....	17
2. Jenis Akad Wadiah.....	20
3. Implementasi wadiah.....	21
E. Aplikasi Prinsip wadiah .....	21
F. Fatwa DSN.....	22

### **BAB III TINJAUAN UMUM**

A. Sejarah KSP Giri Muria Group .....	23
B. Wiyah Kerja KSP Giri Muria Group.....	24
C. Visi dan Misi KSP GiriMuria Group .....	25
D. Struktur Organisasi KSP Giri Muria Group .....	28
E. Produk-produk KSP GiriMuria Group.....	39

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Strategi Produk Tahapan Dana Mandiri (TDM) di KSP Giri Muria Group Kudus .....	46
B. Analisis Strategi Produk tahapan Dana Mandiri (TDM) di KSP Giri Muria Group Kudus .....	52

## **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan.....	54
B. Saran.....	55
C. Penutup.....	55

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Islam sebagai agama yang lengkap dan sempurna telah memberikan bimbingan dalam al-Quran dan Sunah tentang perilaku bisnis yang sesuai dengan fitrah manusia. Pedoman ini dapat di jadikan petunjuk untuk menjalankan semua aktivitas muamalah manusia.

Kegiatan ekonomi merupakan bagian dari aktifitas manusia dimana etika bermuamalah ini sangat penting dipahami agar manusia memperoleh kebahagiaan di dunia dan di akhirat. Dalam hukum asal muamalah, para ulama telah bersepakat bahwa hukum asal muamalah dan segala sesuatunya di perbolehkan, kecuali ada larangan dalam Al-Qur'an atau Sunah Rasulullah SAW.<sup>1</sup>

Sekarang, perbankan syariah sudah mengalami perkembangan yang cukup pesat dan menyebar ke seluruh dunia. Di Eropa tercatat *the Islamic bank international of Denmark* ( Bank syariah internasional Denmark ) tercatat sebagai bank syariah pertama yang beroperasi pada 1983 di *Denmark*. Sekarang bank-bank besar di negara-negara Eropa seperti Citi Bank, Anz Bank, Chase Mahattam Bank, dan Jardine Fleming telah pula membuka *Islamic*

---

<sup>1</sup>Bambang Rianto Rustam, *Manajemen Risiko Perbankan Syariah di Indonesia*, Jakarta Selatan: Salemba Empat, 2013, h. 1-2.

*window* ( Jendela Islam ) Agar dapat memberikan jasa-jasa perbankan yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam.<sup>2</sup>

Kemunculan lembaga *Baitul Maal wa Tamwil*, yang melakukan kegiatannya berdasarkan prinsip-prinsip syariah dirasakan betul bagi umat dapat memenuhi kebutuhan, tidak saja karena sistemnya yang syariah, namun juga fungsi manfaat sosial dan ekonomi. Oleh karena itu, kemudian bermunculan lembaga-lembaga keuangan mikro syariah dengan nama generic BMT yang banyak dimotori oleh aktivitas atau Jama'ah masjid atau dari organisasi kemasyarakatan seperti Muhammadiyah, Nahdhatul Ulama, PERSIS dan sebagainya, serta umat lain secara perorangan atau kelompok.

Sampai dengan tahun 1993, kegiatan operasional BMT-BMT di Indonesia masih beragam, baik dari sisi produk, akad, maupun sistem operasionalnya, situasi perekonomian yang kritis pada tahun 1991, melatar belakangi, kebijakan pemerintah yang dikenal dengan "*tight Money Policy*" ( Kebijakan Uang ketat ), yang disusul dengan kebijakan perbankan dengan mempermudah pendirian bank-bank.<sup>3</sup>

Salah satu lembaga keuangan non bank yang saat ini turut berpartisipasi dalam meningkatkan taraf hidup rakyat Indonesia yaitu lembaga keuangan koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah. Pengertian Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah

---

<sup>2</sup> Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2012, h. 206

<sup>3</sup> Abdul Ghafar Ismail, *BMT Praktik dan Kusus*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016, h.5

Menurut Keputusan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan menengah republik Indonesia no 9/Kep/IV/KUKM/IX/2004 yaitu koperasi yang kegiatan usahanya meliputi simpanan, pinjaman, pembiayaan sesuai prinsip syariah termasuk mengelola zakat, infak/sedekah, dan wakaf.<sup>4</sup>

Salah satu koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah yang lahir yaitu KSPPS Giri Muria yang sudah beroperasi selama kurang lebih dua belas tahun. Dan sejak tahun 2014 KSPPS Giri muria telah resmi di ubah menjadi KSP Giri Muria Group. Koperasi ini sudah beroperasi selama kurang lebih lima tahun.

Sistem operasional KSP Giri Muria terdiri atas sistem penyaluran dana dan penghimpunan dana akad yang digunakan yaitu akad *wadiah yad dhamanah* dan *mudharabah* sedangkan dalam sistem penyaluran dana (pembiayaan) menggunakan akad *murabahah*, *wakalah* dan *ijarah*. Sehingga masyarakat yang membutuhkan pendanaan dapat memilih pembiayaan yang akadnya sesuai dengan apa yang menjadi keinginan dan tujuannya.

*Wadiah* adalah titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja jika orang yang menitipkan itu menarik kembali kapan ia menghendakinya.<sup>5</sup> Alur proses penghimpunan dana pada tahapan dana mandiri di KSP Giri Muria Group. Simpanan

---

<sup>4</sup><http://jurnal.smecda.com>, diakses pada tanggal 4 april 2018, pukul 13.03 WIB

<sup>5</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani, 2001, h. 148.

untuk anggota KSP yang disetor setiap bulan selama 24 bulan. Simpanan ini tidak dapat di cairkan sebelum masa TDM selesai dan di cairkan serentak pada bulan ke 25. Di dalam jenis simpanan ini terdapat beberapa jenis hadiah dalam setiap pengundiannya. Adapun jumlah anggota produk simpanan di KSP Giri Muria Group di tampilkan dalam Tabel 1.1 sbb.

**Tabel 1.1**  
**Jumlah Anggota Produk simpanan**  
**KSP Giri Muria Kudus dari Tahun 2015-2017**

No.	Produk	Jumlah
1	Si Jempol	957
2	Si Bagus	917
3	Tahapan Dana Mandiri (TDM)	577

Sumber Data Sekunder.

Berdasarkan tabel di atas nampak bahwa produk TDM (Tahapan Dana Mandiri) di KSP Giri Muria Kudus kurang diminati di bandingkan produk Si Bagus dan juga Si Jempol.

Oleh karna itu, berdasarkan uraian yang penulis paparkan diatas, penulis ingin menindak lanjuti dengan membahas lebih dalam yang berkaitan tentang bagaimana strategi pemasaran yang di gunakan di KSP Giri Muria Group Kudus untuk menarik minat anggota terhadap produk Tahapan Dana Mandiri (TDM) yang akan di tuangkan dalam tugas akhir yang berjudul **“Strategi Pemasaran**



## **Produk Tahapan Dana Mandiri Di KSP Giri Muria Group Kudus”.**

### **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang tersebut di rumuskan rumusan masalah sebagai berikut:

“Bagaimana Strategi Pemasaran Produk Tahapan Dana Mandiri (TDM) Di Koperasi Simpan Pinjam Giri Muria Group Kantor Pusat Kudus”.

### **C. Tujuan Dan Mabagaimananfaat Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Serategi Pemasaran Produk Tahapan Dana Mandiri (TDM) di Koperasi Simpan Pinjam Giri Muria Group Kantor Pusat Kudus.

Adapun manfaat dari penilitian ini dalah sebagi berikut:

1. Manfaat Bagi Penulis
  - a. Memenuhi syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya dalam Ilmu Perbankan Syariah.
  - b. Menambah wawasan mengenai implementasi simpanan wadiah di KSP Giri Muria Group Kudus.
  - c. Penulis akan lebih menganal produk simpana pada lembaga keuangan beserta penerapan akadnya.

2. Bagi KSP Giri Muria Group
  - a. Dengan adanya penelitian ini, KSP Giri Muria Group akan mengetahui strategi yang di gunakan sehingga produk tersebut memiliki banyak nasabah.
  - b. KSP Giri Muria Group akan mengetahui perkembangan nasabah dari tahun 2015-2018.
3. Bagi Akademik

Hasil penelitian ini akan menambah referensi yang berkaitan dengan tinjauan syariah pada akad wadiah dan juga menambah kepustakaan.

#### **D. Tinjauan Pustaka**

Untuk membantu penelaah yang lebih mendetail terkait dengan tema yang di angkat oleh penulis dalam penulisan tugas akhir yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk Tahapan Dana Mandiri (TDM) Di Koperasi Simpan Pinjam Giri Muria Group Kantor Pusat Kudus”. Maka penulis mencoba melakukan tinjauan pustaka terkait tema tersebut. Beberapa referensi yang di jadikan rujukan oleh penulis di antaranya adalah:

1. Jurnal yang berjudul “Analisis Strategi Pemasara Produk Simpanan di BMT El Labana Semarang Dalam Meningkatkan Keunggulan Kompetitif”. Karangan Diennur Fitri Rosifa , yang menjelaskan tentang produk yang di gunakan adalah produk yang berperinsip wadiah dan murabahah, strategi yang di gunakan strategi produk, harga, tempat dan promosi.

2. Jurnal yang berjudul “ Strategi Pemasaran pada Produk Tasaqur di KJKS Binama Tlogosari Semarang”. Karangan Mega Ratna Sari, yang menjelaskan tentang mekanisme simpanan Qurban pada dasarnya sama seperti mekanisme produk simpanan yang lain yakni harus memenuhi prosedur dan syarat yang berlaku. Strategi pemasaran yang di gunakan yaitu di lakukan oleh karyawan oleh staff marketing.
3. Jurnal yang berjudul “Strategi Pengelolaan Simpanan Wadiah Yad Dhamanah Pada Produk Sahara Di KJKS Bahtera”. Karangan illaizatus zakkia, yang menjelaskan tentang tabungan yang menggunakan wadiah yad dhamanah yaitu pihak penitip memberikan izin kepada pihak yang diberi titipan untuk mempergunakan barang yang dititipi baik berupa uang ataupun barang untuk di ambil manfaatnya. Pihak BMT mendapatkan hasil dari penggunaan dana. BMT dapat memberikan insentif kepada penitip dalam bentuk bonus (*athaya*) akan tetapi tidak di perjajikan sejak awal.

## **E. Metodologi Penelitian**

### **1. Jenis Penelitian Dan Pendekatan**

Sebagai upaya dalam penyelesaian tugas akhir, penelitian yang di gunakan menggunakan penelitian kualitaitif dengan pendekatan yang digunakan adalah pendekatan diskriptif karena data yang penulis kumpulkan berasal dari data berbentuk kata-kata, kalimat, maupun pencatatan dokumen.

## 2. Sumber Data

### a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian, dalam hal ini peneliti memperoleh data atau informasi langsung dengan menggunakan instrument-instrumen yang telah ditetapkan. Data primer dikumpulkan oleh peneliti untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan penelitian. Data primer dapat berupa opini subjek, hasil observasi terhadap suatu perilaku atau kejadian, dan hasil pengujian. Data primer dianggap lebih akurat, karena data yang di sajikan secara terperinci.

### b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data atau informasi yang diperoleh secara tidak langsung dari obyek penelitian yang bersifat publik, yang terdiri atas: struktur organisasi data kearsipan, dokumen, laporan-laporan serta buku-buku dan lain sebagainya yang berkenaan dengan penelitian ini. Dengan kata lain data sekunder di peroleh penelitian secara tidak langsung, melalui perantara atau diperoleh dan dicatat dari pihak lain. Data sekunder dapat diperoleh dari studi kepustakaan berupa data dan dokumentasi. Dalam kaitian ini,

penelitian dapat mencari data sekunder ini melalui sumber data sekunder.<sup>6</sup>

### 3. Metode Pengumpulan Data

#### a. Observasi

Observasi adalah pengamatan dari peneliti terhadap obyek penelitiannya. Instrumen yang digunakan adalah dapat berupa lembar pengamatan, panduan pengamatan maupun alat perekam. Metode observasi dapat menghasilkan data yang lebih rinci mengenai perilaku (subyek) benda, atau kejadian (objek) dari pada metode wawancara. Penelitian ini mencatat data-data yang terlampir dalam prosedur penghimpunan dana dengan akad wadiah. Dalam penelitian ini metode observasi yang digunakan yaitu observasi non partisipan, karena peneliti tidak terlibat langsung dengan prosedur tersebut.

#### b. Wawancara

Wawancara atau interview adalah proses tanya jawab secara lisan antara dua orang atau lebih dengan bertatap muka untuk menggali informasi-informasi penting yang dibutuhkan. Dalam menggali informasi yang lebih terkait dengan permasalahan, penulis mewawancarai karyawan KSP Giri Muria Group Kudus.

---

<sup>6</sup> Wahyu Purhantara, *Metode Penelitian Kualitatif untuk Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010, h. 79.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah menganalisis dokumen-dokumen yang sudah didapat. Penulis menganalisa data-data yang tercantum dalam dokumen untuk mengupas lebih dalam permasalahan yang akan diteliti. Tujuan dari metode ini adalah untuk mendapatkan gambaran dari sudut pandang melalui media tertulis dan dokumen yang diperoleh.

4. Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun data secara sistematis yang sudah diperoleh dari hasil catatan lapangan, wawancara, dan dokumentasi dengan cara mengklasifikasikan data ke dalam kategori. Setelah itu penulis membuat kesimpulan agar permasalahan yang dibahas mudah dipahami oleh diri sendiri dan orang lain.

## **F. Sistematika Penulisan**

Untuk mendapatkan gambaran dalam penulisan Tugas Akhir ini secara menyeluruh, penulis menguraikan secara global setiap bab yang terdiri dari beberapa sub bab yaitu sebagai berikut:

### **BAB I: PENDAHULUAN**

Dalam bagian ini penulis menguraikan tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan, manfaat, tinjauan pustaka, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

**BAB II: LANDASAN TEORI**

Pada bab ini penulis membahas pengertian secara global tentang topik yang akan dibahas yaitu mengenai implementasi akad murabahah bil wakalah pada produk produk simpanana pada KSP Giri Muria Group Kudus, serta tinjauan umum mengenai implementasi simpanan menggunakan akad wadiah beserta landasan hukumnya yang tercantum dalam Al Qur'an dan Hadits.

**BAB III: GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

Pada bab ini penulis menguraikan tentang sejarah berdirinya KSP Giri Muri Group Kudus, visi dan misi, susunan pengurus dan pengelola, struktur organisasi, dan produk-produk yang ada di KSP Giri Muria Group Kudus.

**BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Pada bab ini penulis menjelaskan keseluruhan hasil dari penelitian yang sudah diuraikan.

**BAB V: PENUTUP**

Bab ini terdiri atas kesimpulan dari pada pembahasan, saran yang ditujukan untuk penulis, dan juga penutup.

**DAFTAR PUSTAKA****LAMPIRAN**

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Pengertian Strategi**

Strategi pada dasarnya merupakan suatu metode pengimplementasian objektif oraganisasi untuk suatu tujuan guna dapat mencapai hasil keuangan yang di inginkan seperti profibilitas (ROI) *return on investment* ( laba atas investasi ) atau memenuhi tanggung jawab masyarakat. Setiap organisasi bisnis umumnya menyusun sendiri objektif dan srateginya, yang berbeda dengan organisasi bisnis lainnya, hal ini karena masing-masing objektif dan strateginya di tentukan oleh harapan untuk apa organisasi itu didirikan dan mau di bawa kemana organisasi tersebut.<sup>7</sup>

Strategi pemasaran merupakan strategi untuk melayani pasar atau segmen pasar yang dijadikan target oleh seorang pengusaha. Oleh karena itu strategi pemasaran merupakan kombinasi dari bauran pemasaran yang akan di terapkan oleh pengusaha untuk elayani pasarnya. Bauran pemasaran ini haruslah diatur sedemikian rupa sehingga akan dapat berfungsi sebagai senjata yang tepat dalam pertandingannya di pasar melawan pesaing-pesaingnya. Oleh karena

---

<sup>7</sup>Sofjan Assari, *Strategi Markrting*. Jakarta : PT RajaGrafindo Persada, 2012, h.



itu maka senjata itu harus disesuaikan dengan keadaan pasar serta kondisi pesaing yang dihadapinya.<sup>8</sup>

## B. Pengertian Produk

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan untuk dijual, produk dalam arti luas, meliputi produk fisik, servis/jasa, orang, organisasi, tempat, ide, *rights* (hak paten). Jenis-jenis produk:

- a) *Consumers goods*, yaitu produk yang dibeli oleh konsumen untuk penggunaan pribadi.
- b) *Industrial goods*, yaitu produk yang dibeli untuk diolah menjadi barang lain atau untuk dijual kembali.<sup>9</sup>

Agar supaya suatu produk dapat diterima oleh pasar haruslah dilakukan berbagai kegiatan. Tanpa kegiatan-kegiatan tertentu produk tidak akan dapat di terima oleh pasar. Sebelum suatu produk dapat di terima oleh pasar terlebih dahulu harus diusahakan agar produk dapat di terima oleh pasar .<sup>10</sup>Strategi produk Tahapan Dana Mandiri (TDM) di KSP Giri Muria Group Strategi acuan / bauran pemasaran (*marketing mix*)

- a) *Product* (produk) jasa yang di hasilakan harus mengacu pada nilai-nilai syariah atau yang di perbolehkan dalam Al-Qur'an.

---

<sup>8</sup> Indriyo Gitosudarmo, *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta : BPFE, 2014, h. 163.

<sup>9</sup> Herry Susanto & Khaerul Umum, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*. Bandung : Pustaka Setia, 2013, h. 38

<sup>10</sup> Indriyo Gitosudarmo, *Manajemen Pemasarn*,...h. 15

Untuk bisa lebih menarik minat konsumen terhadap jasa perbankan yang dihasilkan, produk tersebut harus tetap melakukan strategi “*diferensiasi*” atau “*diversifikasi*” agar mereka beralih dan mulai menggunakan jasa perbankan syariah. Produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan oleh seorang atau organisasi yang mempunyai manfaat, baik berupa benda nyata maupun benda abstrak atau tidak berwujud yang tujuannya untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan konsumen. Produk yang ditawarkan oleh perusahaan hendaknya adalah sebuah produk yang menarik, mempunyai penampilan bentuk fisik yang bagus dan yang mudah diucapkan, dikenali dan diingat.

b) *Price* (harga) merupakan satu-satunya elemen pendapatan dalam *marketing mix* ( bauran pemasaran ). Penentuan harga jual produk berupa jasa yang ditawarkan dalam perbankan syariah merupakan salah satu faktor terpenting untuk menarik minat nasabah. Sedangkan produsen harus pandai menetapkan kebijakan harga, tinggi rendahnya harga yang di tetapkan harus berpedoman pada:

1. Keadaan/kualitas barang
2. Konsumen yang di tuju, berpenghasilan tinggi, sedang atau rendah, konsumen perkotaan atau pedesaan
3. Suasana pasar, apakah produknya baru dikenalkan ke pasar atau produk menguasai pasar, produk sudah melekat dihati konsumen atau banyak saingan.

- c) *Place* (tempat atau saluran distribusi) merupakan hal yang tidak kalah penting dengan unsur-unsur “P” sebagaimana sudah disebutkan di atas. Dalam strategi pemasaran pemilihan lokasi atau tempat usaha sangat berpengaruh pada kesuksesan pemasaran sebuah usaha, lokasi yang strategis nantinya akan meningkatkan tingkat penjualan dan berpengaruh terhadap kesuksesan sebuah usaha. Dan begitu juga sebaliknya jika lokasi yang dipilih kurang strategis maka penjualanpun tidak akan bagus dan berpengaruh terhadap kurang lancarnya usaha tersebut. Maka dari itu lokasi tempat yang dituju untuk memasakan produk hendaknya di pertimbangkan dan di tentukan dengan sangat baik agar proses permamasrkan produk tersebut dapat berjalan dengan lancar.
- d) *Promotion* (promosi) juga menjadi salah satu faktor pendukung kesuksesan. Dalam *marketing*, efektivitas sebuah iklan sering digunakan untuk menanamkan “*brand image*” ( citra merek ) atau agar lebih di kenal keberadaanya. Ketika “*brand image*” ( citra merek ) sudah tertanam di benak masyarakat umum, menjual sebuah produk. Baik dalam bentuk barang maupun jasa akan terasa menjadi jauh lebih mudah.<sup>11</sup>

Selain melakukan kegiatan bauran pemasaran *marketing* juga melakukan promosi secara langsung dengan menggunakan *word*

---

<sup>11</sup>Herry Sutanto & Khaerul Umum, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*,...h. 73-74.

*of mouth* ( dari mulut ke mulut ) kegiatan *word of mouth* ( dari mulut ke mulut ) yang dilakukan di tempat-tempat seperti: pasar, terminal, alun-alun, dan juga sekolahan. *Word of mouth* (WOMM) adalah usaha pemasaran yang memicu konsumen untuk membicarakan, mempromosikan, merekomendasikan dan menjual produk atau merek kepada konsumen lainnya.<sup>12</sup>

WOMM didefinisikan sebagai komunikasi orang ke orang melalui ucapan, tulisan, atau komunikasi orang ke orang melalui ucapan, tulisan, atau komunikasi elektronik yang terkait dengan manfaat atau pengalaman pembelian atau penggunaan produk atau jasa.<sup>13</sup>

### C. Pengertian Tahapan Dana Mandiri (TDM)

Tahapan Dana Mandiri (TDM) adalah simpana untuk anggota KSP yang di setorkan setiap bulan selama 24 bulan. Simpanan ini tidak dapat dicairkan sebelum masa Tahapan Dana Mandiri (TDM) selesai dan dicairkan serentak pada bulan ke 25. Skema pembiayaan ini menggunakan akad *wadi'ah*. Di dalam jenis simpanan ini terdapat beberapa hadiah antara lain:

- a) Dorprize untuk anggota yang didalam melakukan transaksi baik menyimpan maupun menyetor selalu tepat waktu.

---

<sup>12</sup> Philip Kotler at all, *Manajemen Jasa Edisi Pertama*, Yogyakarta: BayuMedia, 2006, h. 220

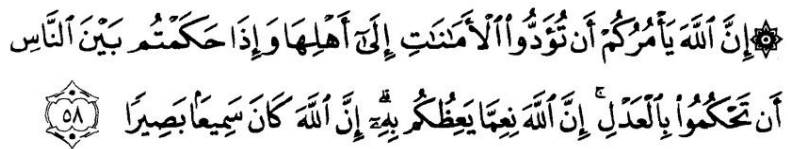
<sup>13</sup> Philip kotler at all, *Manajemen Jasa Edisi Pertama,...* h. 222

- b) Hadiah utama sepeda motor HONDA VARIO, yang akan diundi pada bulan ke 25.
- c) Hadiah lainnya berupa Lemari Es, Mesin Cuci, TV 21” dan puluhan dorprize lainnya yang sangat menarik.

#### D. Pengertian *Wadi'ah*

*Wadi'ah* adalah amanat bagi orang yang menerima titipan dan ia wajib mengembalikannya pada waktu pemiliknya meminta kembali,

- 1. Landasan Syariah
  - a. QS. An-Nisa [5]:58



Artinya:

*Sesungguhnya Allah telah menyuruhmu untuk menyampaikan amat kepada yang berhak menerimanya. Dan bila kamu menetapkan hokum antara manusia, maka penetapan hukummu itu hendaklah adil. Bahwa dengan itu Allah telah memberi pengajaran sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah Maha Mendengar dan Melihat.<sup>14</sup>*

---

<sup>14</sup>Bachtiar Surin, *Terjemahan & Tafsir Al-Qur'an Huruf Arab & Latin*. Fa. Sumatra, 1978, h. 125

- b. Hadist Nabi riwayat Abu Hurairah ra.

عن أبي هريرة قال قال النبي صلى الله عليه وسلم أَدِّ الْأَمَانَةَ إِلَى مَنِ انْتَمَتَكَ وَلَا تَخُنْ مَنْ خَانَكَ

*Rasulullah SAW bersabda “Tunaikanlah amanah kepada orang yang engkau di percaya (untuk menunaikan amanah kepadanya), dan jangan khianati orang yang telah mengkhianati”.HR Abu Hurairah ra.*

- c. Ijma’adalah kesepakatan ulama. Ulama besepakat mengenai diperbolehkannya *wadi’ah*, karena umumnya masyarakat sangat membutuhkan akad *wadi’ah*. Adanya *wadi’ah* sangat membantu manusia untuk saling membantu dalam menjaga harta yang menjaga harta yang juga menjadi tujuan agama. Diindonesia, akad *wadi’ah* mendapatkan legitimasi dalam KHES ayat 370-390.<sup>15</sup>

Orang yang menerima barang titipan tidak berkewajiban menjamin, kecuali bila ia tidak melakukan kerja dengan sebagai mana mestinya atau melakukan *jiniyah* terhadap barang titipan. Berdasarkan sabda nabi yang di riwayatkan oleh Imam DAR al-Quthni dan riwayat Arrar bin Syu`aib dari bapak nya, dari kakeknya bahwa Nabi saw. Bersabda : “*siapa saja yang dititipi, ia berkuajiban menjamin*”. (HR. Daruquthni). *Ia juga bersabda: “tidak ada kewajiaban menjamin untuk orang yang diberi amanat*”. (HR. Baihaqi).

---

<sup>15</sup>Imam Mustofa, *Fiqih Muamalah*, Jakarta: Rajawali Pres, 2016, h. 182

Adapun rukun, syarat dan implementasi *wadi'ah* sebagai berikut:

#### 1. Rukun dan Syarat *Al-Wadi'ah*

Dalam pelaksanaan *wadi'ah* harus memenuhi rukun dan syarat tertentu. Al-Jazin mengungkapkan pendapat para imam mazhab adalah sebagai berikut. Menurut Hanafiah, rukun *wadi'ah* ada satu, yaitu *ijab* dan *qobul*, sedang yang lain termasuk syarat tidak termasuk rukun. Menurut Hanafiah, dalam *shiqhah ijab* dianggap sah apabila *ijab* tersebut dilakukan dengan perkataan yang jelas (*syarih*) maupun dengan perkataan samara (*kinayah*). Hal ini berlaku juga untuk Kabul, diisyaratkan bagi yang menitipkan dan yang dititipi barang dengan mukalaf. Tidak sah apabila yang menitipkan dan yang menerima benda titipan adalah orang gila atau anak yang belum dewasa (*shabiy*).

Menurut Syafi'iyah, *al-wadi'ah* memiliki tiga rukun yaitu:

- a. Barang yang dititipkan, syarat barang yang dititipkan adalah barang atau benda itu merupakan sesuatu yang dapat dimiliki menurut syara'.
- b. Orang yang menitipkan dan yang menerima titipan, diisyaratkan bagi penitip dan penerima titipan sudah balig, berakal, serta syarat-syarat lain yang sesuai dengan syarat-syarat berwakil.

- c. Pernyataan telah terima (*shighah ijab dan qabul al-wadi'ah*) diisyaratkan pada ijab kabul ini di mengerti oleh kedua belah pihak, baik jelas maupun samar.<sup>16</sup>
2. Jenis akad *Wadi'ah* terdapat dua jenis wadiah, yaitu:
    - a. *Wadi'ah yad Al-amanah* yaitu merupakan titipan murni dimana barang yang dititipkan tidak boleh digunakan (diambil manfaatnya) oleh penitip, dan sewaktu titipan dikembalikan harus dalam keadaan utuh baik nilai maupun fisik barangnya, serta jika selama dalam penitipan terjadi kerusakan maka pihak yang menerima titipan tidak dibebani tanggung jawab sedang sebagai kompensasi atas tanggung jawab pemelihara dapat dikenakan biaya titipan.
    - b. *Wadi'ah yad Al-dhamanah* yaitu merupakan pengembangan dari *wadiah yad Al-amanah* yang di sesuaikan dengan aktifitas perekonomian, penerima titipan di beri izin untuk menggunakan dan mengambil manfaat dari titipan tersebut. Penyimpan mempunyai kewajiban untuk bertanggung jawab terhadap kehilangan/kerusakan barang tersebut. Semua keuntungan yang diperoleh dari keuntungan tersebut menjadi hak penerima titipan. Sebagai imbalan kepada pemilik barang/dana dapat di berikan semacam bonus yang tidak diisyaratkan sebelumnya.

---

<sup>16</sup> Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer Hukum Perjanjian, Ekonomi, Bisnis, dan Sosial*, Bogor : Ghalia Indonesia, 2012, h. 206



### 3. Implementasi *Wadi'ah* pada Lembaga Keuangan

Berikut ini implementasi prinsip *wadi'ah* pada lembaga keuangan:

- a. Simpanan *wadi'ah* merupakan titipan murni dari anggota atau calon anggota yang harus dijaga dan di kembalikan kapan saja anggota tersebut menghendaki
- b. Kelengkapan dokumen harus didukung dengan foto copy KTP atau SIM yang masih berlaku dan aplikasi permohonan pembukuan atau penutupan rekening.
- c. Anggota mendapatkan bonus sesuai kebijakan manajemen sehingga dapat dijadikan sebagai jaminan pembiayaan.<sup>17</sup>

#### **E. Aplikasi Prinsip *Wadi'ah***

Prinsip *wadi'ah* yang diterapkan adalah *wadi'ah* di KSP Giri Muria Group. *Wadi'ah dhamanah* berbeda dengan *Wadi'ah amanah*, pada prinsipnya harta titipan tidak boleh di dimanfaatkan oleh yang di titipi. Sementara itu, dalam hal *wadi'ah dhamanah*, pihak yang dititipi bertanggung jawab atas keutuhan harta titipan sehingga ia boleh memanfaatkan harta titipan tersebut.

Karena *wadi'ah* yang di terapkan dalam produk giro ini juga di sifati dengan *yad dhamanah*, implikasi hukum sama dengan *qord*, dimana anggota bertindak sebagai yang meminjamkan uang, dan KSP Giri Muria Group bertindak sebagai yang di pinjami. Jadi mirip

---

<sup>17</sup> Nurul Huda, el.,al, *Baitul Mal wa Tamwil*, Jakarta: Amzah, 2016, h.75-

seperti yang dilakukan Zubair bin Awwan ketika menerima titipan uang di zaman Rasulullah Saw.

**F. Fatwa Dewan Syariah Nasional no:**

Berdasarkan Fatwa DSN NO. 02/DSN-MUI/IV/2000 menetapkan bahwa tabungan itu ada dua jenis, yaitu sebagai berikut:

1. Tabungan yang tidak dibenarkan secara syariah, yaitu tabungan yang berdasarkan perhitungan bunga.
2. Tabungan yang dibenarkan, yaitu tabungan berdasarkan prinsip *mudharabah* dan *wadi'ah*.

Ketentuan umum giro berdasarkan *wadi'ah* adalah sebagai berikut.

1. Bersifat simpanan.
2. Simpanan bias di ambil kapan saja (*on call*) atau berdasarkan kesepakatan.
3. Tidak ada imbalan yang diisyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian (*athaya*) yang bersifat suka rela.

## **BAB III**

### **TINJAUAN UMUM**

#### **A. Sejarah KSP Giri Muria Grop Kudus**

KSP (Koperasi Simpan Pinjam) GMG (Giri Muria Group) merupakan bagian dari Giri Muria Grou, yaitu perusahaan yang di dirikan pada tahun 2014, di Kudus, Jawa Tengah sebagai salah satu Koperasi dengan pola kerja manajemen moderen dan bagian dari group lembaga keuangan mikro BPR dan Koperasi terbesar di Kudus.

KSP (Koperasi Simpan Pinjam) GMG (Giri Muria Group) memiliki strategi bisnis yang terdefinisi secara jelas: memfokuskan diri pada jalur multi distribusi, membangun kemitraan seimbang berjangka panjang dengan lembaga keuangan dan distribusi umum, menyediakan produk-produk inovatif superior dan layanan bernilai tambah kepada anggota, serta menjadi pemain utama dibidang Koperasi di Indonesia.

Dengan strategi tersebut, KSP (Koperasi Simpan Pinjam) GMG (Giri Muria Group) telah berkembang dengan cepat, mendorong jaringan luas keahlian Giri Muria Group dalam hubungan nasabah BPR dan anggota koperasi, membangun teknologi yang dibutuhkan dan prasarana Koperasi yang penting untuk ekspansi di masa datang.<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup>[www.girimuriagroup.com](http://www.girimuriagroup.com). Diakses Pada Tanggal Sabtu 30 Juni 2018

KSP Giri Muria Group berkomitmen untuk mencapai segmentasi anggota koperasi secara optimal dan meningkatkan inovasi produk agar dapat memberikan pendekatan yang terbaik untuk anggota KSP Giri Muria Group Kudus bertujuan menjadikan yang terbaik dikelasnya untuk retensi dan kepuasan anggota koperasi.

KSP Giri Muria Group Kudus beroperasi di bidang Koperasi Simpan Pinjam dengan strategi distribusi langsung dan *multichannel* (banyak saluran) melalui jaringan Giri Muria Group yang di dukung oleh IT dan personel yang terbaik dan terpercaya. Dalam rangka memperluas jaringan dan ekspansi pasar KSP Giri Muria Group membuka beberapa cabang untuk membantu kelancaran operasional KSP Giri Muria Group.

## **B. Wilayah Kerja KSP Giri Muria Group Kudus**

Berikut ini adalah beberapa jaringan usaha KSP Giri Muria Group dan beberapa kantor cabang KSP Giri Muria Group :

1. Kantor Pusat : Ruko Sudirman Square No. 1-2B Jln. Jendral Sudirman Kudus. Telp. (0291)-4101212. Fax 0291-439752.
2. Kantor Cabang Dawe : Jl. Raya Kudus-Colo Km. 9 Dawe Kudus. Telp. (0291)-420111
3. Kantor Cabang Jekulo : Ruko Bareng Raya Blok A/1 Jekulo Kudus. Telp. (0291)-4101899.
4. Kantor Cabang Undaan : Undaan Kidul Gg. 9RT. 01/03 Undaan Kidul Kudus. Telp. (0291)-2912864

5. Kantor Cabang Barongan : Jl. Sosrokartono Ruko Barongan No. 3 Kudus.Telp. (0291)-4250111
6. Kantor Cabang Colo : Jl. Raya Makam Sunan Muria Colo Kudus. Telp. 085101402390.<sup>19</sup>

#### Adapun Legalitas Perusahaan

Nama Perusahaan	KSP Giri Muria Group
Alamat Kantor Pusat	Ruko Sudirman Square No. 1-2B Jln. Jendral Sudirman Kudus
Website	<a href="http://www.girimuriagroup.com">www.girimuriagroup.com</a>
E-mail	<a href="mailto:gmg.kudus@gmail.com">gmg.kudus@gmail.com</a>
Telp./Fax.	(0291)-4101212-439752
No.SIUP	510/236/11.25/PK/25.03/2015
No. TDP	11.25.2.64.00228
No. NPWP	72.631.001.4-506.000.KSP GMG

#### C. Visi dan Misi KSP Giri Muria Group Pusat Kudus

Visi KSP GMG

*“Menjadi Koperasi yang Sehat, Kuat dan Bermanfaat”*

Sehat	Kami berkomitmen untuk menciptakan nilai-nilai Koperasi dengan standar kesehatan bank.
Sehat	Kami selalu berpegang pada asas kehati-hatian.
Kuat	Kami berdedikasi untuk selalu meningkatkan

---

<sup>19</sup>Sumber Data dari Brosur KSP Giri Muria Group.

	profesionalitas Koperasi dengan pelaksanaan GCG.
Kuat	Kami proaktif untuk mengembangkan volume usaha dan jaringan Koperasi.
Bermanfaat	Kaminberdedikasi memenuhi kebutuhan anggota, yaitu memberi dukungan perkuatan modal untuk usaha dan membina usaha anggota
bermanfaat	Kami proaktif memegang peran sebagai koperasi yang terkemuka dalam meningkatkan taraf hidupan anggota dan peduli terhadap masa depan serta kehidupan anggota dan masyarakat.

#### Misi KSP GMG

*“Menjadi Koperasi Pilihan Utama Anggota dan masyarakat”*

Pilihan Utama:	Tindakan logis dan natural dari Anggota terhadap penawaran Koperasi dan manfaat yang jelas.
<i>Delivering</i> (Menyampaikan):	Kami memastikan upaya keras untuk mencapai kinerja tinggi.
<i>Relevant</i> :	Mengantisipasi atau memenuhi kebutuhan nyata anggota.
<i>Accessible</i> (Dapat diakses):	Sederhana, yang utama dan mudah untuk di akses, untuk

	dipahami dan digunakan selalu ada, dengan biaya yang kompetitif.
<i>Insurance solutions</i> (Solusi asuransi) :	Kami bertujuan menawarkan dan menyusun kombinasi terbaik dari perlindungan, rekomendasi dan layanan.

### Nilai-nilai budaya KSP Giri Muria Group

#### *Deliver on the promise*

- ✓ Kami berkomitmen penuh untuk saling menjaga kepercayaan antar pegawai, anggota serta pra pemangku kepentingan. Seluruh pekerjaan kami adalah mengenai cara meningkatkan kehidupan anggota.
- ✓ Kami berkomitmen dengan disiplin dan integritas untuk mengantarkan janji ini ke dalam kehidupan sehari-hari dan berpengaruh dalam hubungan jangka panjang.

#### *Value our people*

- ✓ Kami menghargai orang-orang kami, mendorong keragaman dan berinvestasi dalam pembelajaran serta pertumbuhan yang berkesinambungan dengan menciptakan lingkungan kerja yang kohensif dan dapat

siakses secara transparan. Dengan mengembangkan para karyawan KSP GMG, dapat dipastikan masa depan jangka panjang Koperasi Giri Muria Group.

*Live the community*

- ✓ KSP Giri Muria Group bangga menjadi bagian dari Giri Muria Group dengan hubungan yang kuat, berkelanjutan dan berkesinambungan di setiap wilayah di mana KSP Giri Muria Group beroperasi. PasarKSP Giri Muria Group adalah rumah bagi KSP Giri Muria Group.

*Be open*

- ✓ KSP Giri Muria Group selalu ingin tahu, mudah didekati dan memberdayakan masyarakat melalui keterbukaan serta pola pikir beragam yang melihat sesuatu dari perspektif yang berbeda.<sup>20</sup>

#### **D. Struktur organisasi KSP Giri Muria Group Pusat Kudus**

Sumber Daya Manusia adalah faktor terpenting bagi sebuah perusahaan, dan karenanya KSP Giri Muria Group sangat selektif dan berhati-hati dalam memilih pegawai. Melalui proses seleksi pegawai yang ketat dan transparan, di harapkan dapat memperoleh potensi pegawai yang tidak hanya profesional dan kompeten tapi juga amanah. Dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia, KSP

---

<sup>20</sup> [www.girimuriagroup.com](http://www.girimuriagroup.com). Diakses Pada Tanggal Sabtu 30 Juni 2018



Giri Muria Group melakukan pembinaan dan pengembangan pegawai dengan memberikan kesempatan mengikuti pelatihan, kursus, dan seminar-seminar secara terprogram dan berkelanjutan. Sampai dengan akhir tahun 2015, KSP Giri Muria Group mempunyai pengurus dan pengelola, dengan latar belakang pendidikan mulai dari SLTA hingga Pasca Sarjana.<sup>21</sup>

Adapun Susunan Pengurus dan Pengelola KSP Giri Muria Group Pusat Kudus sebagai berikut:

1. Penasehat : KH. Abdul Haris,S.Pdi
2. Dewan Pengawas Syariah : H. Ghufron Halim,SE,MM  
: K. Mastur
3. Pengurus
  - Ketua Pengurus : KH. Abdul Haris,S.Pdi
  - Sekretaris : Kun Z Hasanah,S.S
  - Bendahara : Ahmad Saeful Anas,S.Pdi
  - Pengawas : Nila Damayant,SE
4. Pengelola
  - Chief Executive Officer : Alfi Hidayat,SE.MM
5. Manajer Departement
  - Manager Operasional &Accounting : Kun Z Hasanah,S.S
  - Manager HRD : Nila Damayant,SE
  - Manager SKAI : Ritauddin Haris,SE.Sy
  - Manager Bisnis : Moch Eddy Suhartopo,SE

---

<sup>21</sup> [www.girimuriagroup.com](http://www.girimuriagroup.com).Diakses Pada Tanggal Sabtu 30 Juni 2018

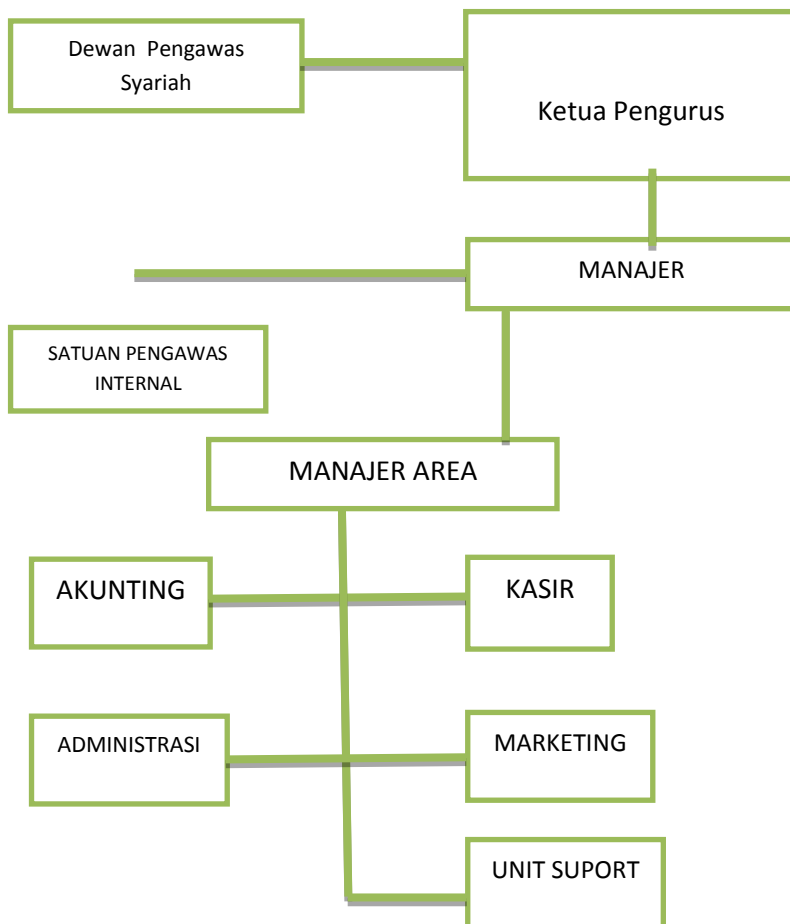
6. Manager Area Dawe  
Manager Oprasional Cabang : Alfiyah  
Manager Pembiayaan Cabang : Adib Zubaidi
7. Manager Area Barongan  
Manager Oprasional Cabang : Ani Dwi Naryatun
8. Manager Area Jekulo  
Manager Oprasional Cabang : Afia Maftukhuh  
Manager Pembiayaan Cabang : Sugeng Heriyawan
9. Manager Area Undaan  
Manager Oprasional Cabang : Imam Pujiono  
Manager Pembiayaan Cabang : Nur Roid
10. Kordinator  
Kordinator Funding : Noor Khotimah  
Kordinator Admin : Devi Kristiani  
Kordinator Collection : Sutrisno
11. Staff : Farkhiatur Rohmania  
: Siti Nurul Sabtin Novi  
: sinta Anggraeni  
: Nur Laili  
: Siti Khotijah  
: Gadis Andriyani  
: Ariestianto Wibowo  
: Zamsodin  
: Dedy Miswar  
: Ahmad Ridwan

: Sholikin

: Ahmad Khanafi

: Haryadi

### Struktur Organisasi dan Uraian Tugas KSP Giri Muria Group Pusat Kudus



Berikut ini adalah penjelasan secara singkat mengenai tugas pengurus KSP Giri Muria Group Kudus:

- a. Tugas Dewan Pengawas Syariah, tugasnya:
  1. Menelaah atau mereview peraturan korporat yang berlaku, apa sesuai dengan peraturan dan hukum syariah, peraturan lain yang berlaku, etika serta tidak ada benturan kepentingan-kepentingan maupun unsur-unsur yang berlaku.
  2. Memastikan produk dan jasa KSP sesuai dengan syariah.
  3. Memastikan tata laksana manajemen dan pelayanan sesuai dengan syariah.
  4. terselenggaranya pembinaan anggota yang dapat mencerahkan dan membangun kesadaran bersama sehingga anggota siap dan konsisten bermuamalah secara islam melalui wadah KSP.
  5. Membantu terlaksanya pendidikan anggota yang dapat meningkatkan kualitas aqidah, syariah dan akhlaq anggota.
  6. Menilai kebijakan akuntansi dan penerapannya.
- b. Tugas Ketua pengurus
  1. Menyelenggarakan RAT.
  2. Menyusun atau merumuskan kebijakan umum untuk mendapat persetujuan rapat anggota.
  3. Mengawasi dan mengevaluasi kegiatan KSP Giri Muria Group Pusat Kudus.

4. Mensosialisasikan KSP Giri Muria Group Pusat Kudus.
  5. Menandatangani dokumen dan surat yang berhubungan dengan KSP Giri Muria Group Pusat Kudus.
- c. Tugas Sekretaris
1. Mengagendakan acara yang meliputi: rapat pengurus, rapat anggota, pertemuan pengurus dan pengelola, dan kunjungan pengurus keinstansi atau lembaga.
  2. Menyusun surat-surat keluar dari pengurus.
  3. Menerima dan melayani tamu yang berhubungan dengan ketua pengurus KSP Giri Muria Group Pusat Kudus.
  4. Menyerap dan menyampaikan inspirasi yang diajukan oleh pengelola kepada pengurus.
- d. Tugas Bendahara
1. Menyusun anggaran gaji dan keperluan lain yang dibutuhkan oleh pengurus.
  2. Menelaah (*mereview*) anggaran yang diajukan oleh *Chief Executif Officer* yang nantinya akan dibahas dalam RAT.
  3. Memberikan masukan atau saran atas anggaran yang diajukan *Chief Executif Officer*.
  4. Memberikan konsep kebijakan bagi hasil yang diperoleh para pemegang investasi.
- e. Tugas *Chief Executif Officer*
1. Memimpin dan mengatur jalannya kegiatan operasional KSP Giri Muria Group Pusat Kudus.
  2. Mengkoordinasi staf pusat dan kepala kantor operasional.

3. Menyusun rencana startegis yang mencakup: pandangan pihak eksekutif, prediksi tentang kondisi lingkungan, perkiraan posisi perusahaan dalam persaingan.
- f. Tugas *Manager Oprasional*
1. Terlenggaranya pelayanan yang memuaskan kepada mita atau anggota KSP Giri Muria Group Pusat Kudus.
  2. Terevaluasi dan terselesaikannya seluruh permasalahan yang ada dalam operasional.
  3. Terbitnya laporan keuangan, laporan perkembangan pembiayaan dan laporan mengenai penghimpunan dana secara lengkap, akurat dan sah baik harian, bulanan, maupun sesuai dengan periode yang di tentukan.
  4. Terselenggaranya absensi kehadiran karyawan dan dokumentasi hasil penilaian seluruh karyawan serta pengajuan gaji.
- g. Tugas Manager SKAI
1. Menyusun dan melaksanakan rencana kerja tahunan.
  2. Mengevaluasi dan menguji pelaksanaan proses tata kelola, manajemen resiko, dan system pengendalian intern.
  3. Menilai dan mengevaluasi efisiensi dan efektifitas dibidang keuangan, akuntansi, operasional, sumber daya manusia, pemasaran, teknologi informasi, yang objektif dan kegiatan lainnya.

4. Memberikan rekomendasi perbaikan dan informasi yang objektif tentang kegiatan yang diperiksa pada semua tingkat manajemen.
- h. Tugas Manajer Sumber Daya
1. Membuat sistem HR yang efektif dan efisien, misalnya dengan membuat SOP, *job description*, *transferring*, dan demosi pada karyawan yang dianggap perlu.
  2. Melakukan kegiatan pembinaan, pelatihan dan kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan pengembangan kemampuan, potensi, mental, keterampilan dan pengetahuan karyawan yang sesuai dengan standar perusahaan
  3. Membuat kontrak kerja karyawan serta memperbaharui masa berlakunya kontrak kerja.
  4. Melakukan tindakan disipliner pada karyawan yang melanggar peraturan atau kebijakan perusahaan.
- i. Tugas Akunting
1. Melakukan pencatatan kode transaksi dengan membuat kode pemikiran transaksi, meliputi: kode jurnal transaksi dan deskripsi/nama jurnal.
  2. Mencatat transaksi *overbooking* atau pemindah bukuan antar aplikasi yang tersedia dengan mengimput nomer transaksi, tanggal pencatatan, tipe pencatatan jurnal, nomor dokumen, uraian dari transaksi yang di catat, keterangan dari transaksi, nomor rekening yang tersedia,

jenis transaksi yang di catat, nilai nominal untuk transaksi debit, dan nilai nominal untuk pembiayaan.

3. Melakukan pengecekan transaksi yang dilakukan oleh teller setiap hari sebelum *closing* dijalankan.
4. Membantu pihak-pihak yang berkepentingan untuk menilai dan menginterpretasikan kondisi KSP
5. Melakukan tugas-tugas lain yang diberikan atasan/pimpinan terkait implementasi sikap professionalism dalam bekerja.

j. Tugas AO/*Marketing*

1. Melakukan sosialisai produk.
2. Melakukan funding, lending dana dan merekrut untuk menjadi anggota KSP Giri Muria Group Pusat Kudus.
3. Menjaga hubungan baik dengan anggota agar tetap menjadi anggota KSP Giri Muria Group Pusat Kudus.
4. Membuat daftar kunjungan kerja harian dalam sepekan mendatang pada akhir pekan berjalan.

k. Tugas Admistrasi

1. Memberikan pelayanan kepada nasabah yang akan berakad.
2. Membuat sah dan tidaknya pembiayaan itu.
3. Pembuatan laporan keuangan.
4. Pengarsipan laporan keuangan dan berkas-berkas yang berkaitan secara langsung dengan keuangan.
5. Pengularan dan penyimpanan uang dari dan ke brankas.



### l. Tugas Teller

1. Melaksanakan dan mengevaluasi kegiatan pelayanan transaksi tunai anggota baik untuk kebutuhan anggota maupun baik kebutuhan KSP Giri Muria Group Pusat Kudus.
2. Melaksanakan tugas-tugas di luar tugas pokok.
3. Membantu mengkoordinasi akan dan memeriksa laporan kegiatan operasional baik harian, mingguan, dan bulanan serta tahunan yang bersifat lisan maupun tertulis.
4. Membantu memeriksa nota atau berkas-berkas operasional pelayanan.
5. Menerima dan melakukan verifikasi warkat/slip/ bukti kas setoran nasabah produk tabungan *wadiah* atau deposito *mudharabah* maupun angsuran atau pencairan pembiayaan *murabahah/musyarakah* atau pemindahbukuan secara teliti.

### m. Tugas Customer Service

1. Memberikan informasi lengkap secara langsung, tertulis maupun via telepon mengenai persyaratan pembukaan/penutupan produk tabungan *wadiah* atau deposito *mudharabah* maupun permohonan pembiayaan *murabahah* atau *musyarakah*.
2. Mengurus administrasi pembukaan/penutupan produk tabungan *mudharabah* dan/atau deposito *mudharabah* maupun permohonan pembiayaan *murabahah*,

musyarakah, meliputi: mendaftar dan mencatat identitas nasabah dan mengelola untuk kepentingan manajemen sehingga dapat diketahui dengan pasti jumlah dan etail karakteristik anggota (nama, jenis anggota, tempat/tgl lahir, jenis kelamin, status atau gelar , jenis identitas, no identitas, no telepon, NPWP, nama ibu kandung, alamat, domisili, pekerjaan dan lain sebagainya yang relevan).

3. Menjamin akurasi atau otorisasi administrasi simpanan maupun pembiayaan sesuai prosedur.
  4. Mengarsip specimen anggota, kartu angsuran, kartu tabungan dan merekap biyet deposito atau warkat-warkat lainnya.
  5. Customer Service tidak oleh memperjanjikan imbalan, bonus, hadiah, atau sejenisnya.
- n. Tugas Cleaning Service
1. Menjaga kebersihan lingkungan kantor dan mengganti peralatan kebersihan maupun peralatan pendukung lainnya bila sudah rusak atau tidak dapat diperbaiki.
  2. Membersihkan setiap ruangan yang ada di dalam kantor, baik sebelum kantor mulai beroperasi (buka) dan setelah kantor selesai beroperasi (tutup).
  3. Membersihkan dan menata sarana kerja secara rapi, sehingga mendukung kelancaran kerja.
  4. Menghidupkan, mengatur dan mematikan peralatan kelembapan suhu udara (AC) dan pengharum ruangan.

5. Menyiapkan minuman untuk seluruh pengurus dan pegawai KSP Giri Muria Group serta tamu-tamu penting.
- o. Tugas Security
1. Menyelenggarakan keamanan dan ketertiban dilingkungan kantor KSP Giri Muria Group Pusat Kudus.
  2. Mengadakan pengaturan dengan tujuan untuk menengakan tata tertib kantor.
  3. Melaksanakan penjagaan.
  4. Mengawasi keluar masuknya orang atau barang dan mengawasi keadaan-keadaan atau hal-hal mencurigakan disekitar kantor.
  5. Mengadakan pengawalan uang atau baranag jika di perlukan sesuai anjuran dari atasan.

#### **E. Produk-Produk KSP Giri Muria Group Kudus**

KSP Giri Muria Group merupakan salah satu lembaga keuangan koperasi dengan menggunakan prinsip syariah. Di KSP Giri Muria Group kegiatan pengelolaan dananya meliputi:

1. Menghimpun dana ke masyarakat dalam bentuk simpanan, anantara lain:
  - a. Simpanan Si Bagus

Simpanan Si Bagus merupakan tabungan dari KSP Giri Muria Group yang dipersembahkan kepada anggota yang menginginkan kemudahan dalam menabung.Tabungan ini pada dasarnya menggunakan

prinsip bagi hasil, sehingga anggota sewaktu-waktu dapat mengambil saldo tabungan. KSP Giri Muria Group akan memberikan bagi hasil kepada anggota setiap akhir bulan.

Syarat dan Ketentuan Perseorangan:

- 1) Foto copy KTP/SIM/Paspor
- 2) Setoran awal minimal Rp. 10.000,-
- 3) Setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,-

Syarat Perusahan/Badan Hukum:

- 1) Foto copy KTP/SIM/Paspor dari pengurus
- 2) Foto copy Ijin Usaha
- 3) Foto copy NPWP
- 4) Setoran awal minimal Rp. 10.000,-
- 5) Setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,-

Ketentuan Simpanan Si Bagus di KSP Giri Muria Group Kudus.

- 1) Menggunakan akad *wadi'ah yad dhamanah*.
- 2) Setoran dan penarikan simpanan dapat dilakukan disemua kantor cabang pada jam buka kantor.
- 3) Tanpa di kenai biaya administrasi perbulan.
- 4) Bonus/*athaya* menarik.
- 5) Terdapat undian berhadiah tahunan.

b. Simpanan SI Jempol

Simpanan berjangka Si Jempol adalah salah satu produk dari KSP Giri Muria Group yang diperuntukan

kepada anggota yang menginginkan penempatan dananya dalam bentuk investasi yang aman. KSP Giri Muria Group akan memberikan bagi hasil atraktif setiap bulan yang di sesuaikan dengan jangka waktu dan nominal depositonya. Anggota bebas menentukan jangka waktu penempatan dananya, yaitu dengan jangka waktu 3 bulan, 6 bulan, atau 12 bulan. Si Jempol dapat di jadikan angunan apabila anggota berkeinginan melakukan proses pembiayaan di KSP Giri Muria Group.

#### Persyaratan Perseorangan

- 1) Foto copy KTP/SIM/Paspor
- 2) Setoran minimu Rp.1.000.000,-

#### Persyaratan Perusahaan/Badan Hukum

- 1) Foto copy KTP/SIM/Paspor dari pengurus.
- 2) Foto copy ijin usaha.
- 3) Foto copy NPWP.
- 4) Setoran minimal Rp. 1.000.000,-

#### Ketentuan Simpanan Si Jempol di KSP Giri Muria Group Kudus.

- 1) Menggunakan akad *Mudharabah*.
- 2) Tanpa biaya administrasi.
- 3) Nisbah (porsi bagi hasil) menarik.
- 4) Bagi hasil di berikan setiap bulannya.
- 5) Bilyet dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan.

c. Tahapan Dana Mandiri (TDM)

Tahapan Dana Mandiri adalah salah satu produk simpanan di KSP Giri Muria Group yang disetorkan setiap bulan selama 24 bulan. Simpanan ini tidak dapat di cairkan sebelum masa Tahapan Dana Mandiri (TDM) selesai dan dicairkan serentak yaitu pada bulan ke 25.

Persyaratan dan ketentuan

- 1) Foto copy KTP/SIM
- 2) Setoran Rp. 250.000,- per bulan  $\times$  24 bulan.

Di dalam simpana Tahapan Dana Mandiri (TDM) ini terdapat beberapa jenis hadiah antara lain:

- 1) Hadiah utama sepeda motor HONDA VARIO, yang diundi pada bulan ke 25.
- 2) Hadiah lainnya berupa Lemari Es, Mesin Cuci, TV 21, dan beragam doorprize lainnya yang sangat menarik.

Ketentuan Tahapan Dana Mandiri di KSP Giri Muria Group

- 1) Menggunakan akad *Wadi'ah*
  - 2) Undian dilakukan secara transparan dihadapan seluruh peserta.
  - 3) Peserta yang tidak mendapat hadiah undian, akan mendapatkan Bonus/*Attaya*.
  - 4) Undian dilaksanakan 2 tahap di hadapan para peserta.
2. Menyalurkan dana ke masyarakat dalam bentuk pembiayaan, antara lain: Pembiayaan talangan haji/umroh pembiayaan modal

kerja, pembiayaan pertanian, pembiayaan multiguna, kelebihan pembiayaan ini adalah syaratnya mudah. Prosesnya pun cepat, dan pencairannya tinggi. Semua pembiayaan ini bisa menggunakan akad *Mudharabah, Musyarakah, Murabahah, Ijarah, dan Multijasa*.

Minimal pembiayaan yang di berikan dari KSP Giri Muria Group ke anggotanya adalah Rp. 5.000.000,- dengan jangka waktu maksimal 24 bulan.

Persyaratan dan ketentuan pembiayaan

- 1) Foto copy KTP pemohon (suami dan istri)
- 2) Foto copy buku nikah
- 3) Foto copy kartu keluarga
- 4) Rekening listrik, telepon dan PAM
- 5) Slip gaji dan rekening tabungan
- 6) BPKB kendaran roda 2 dan 4
- 7) Sertifikat Hak Milik (SHM)
- 8) Pelunasan sebelum 14 hari kerja tidak dikenakan bagi hasil atau margin.

Persyaratan umum pengajuan tabungan di KSP Giri Muria Group Kudus adalah:

Tabel 3.1

## Persyaratan Umum

Dokumen dll	SIBAGUS	SIJEMPOL	TDM
Anggota KSP Giri Muria Group	√	√	√
Foto copy KTP/SIM	√	√	√
Setoran awal	Rp. 10.000	Rp. 1.000.000	Rp. 250.000×24
Setoran minimal	Rp. 10.000	Rp. 1.000.000	-
Saldo minimal	Rp. 10.000	-	-

Fasilitas dan keuntungan yang di berikan KSP Giri Muria Group Kudus dapat dilihat pada table berikut:



Tabel 3.2

## Fasilitas Umum

Fasilitas	SIBAGUS	SIJEMPOL	TDM
Antar jemput setoran	√	√	√
Antar jemput penarikan dapat digukan sebagai jaminan pembiayaan	√	√	√
Undian Hadiah	√	-	√
Undian Doorprize	√	-	√
Insetif / attaya menarik	√	-	√
Bagi hasil menarik	√	√	-
Bebas biaya administrasi	√	√	√

## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Strategi Pemasaran Produk Tahapan Dana Mandiri di KSP Giri Muria Group Kudus**

Berdasarkan hasil penelitian yang di lakukan, Strategi Pemasaran Produk Tahapan Dana Mandiri (TDM) yang dilakukan di KSP Giri Muria Group Kudus dengan menggunakan bauran pemasaran yang terdiri dari 4 variabel, yaitu:

a) *Product* (produk)

Para karyawan KSP Giri Muria Group Kudus menjelaskan produk TDM dengan sepenuh hati dimana semua karyawannya seperti staf marketing, CS (*customer service*) dan karyawan yang lainnya di beri tanggung jawab untuk memasarkan produk TDM. Produk TDM adalah simpanan untuk anggota yang di setorkan setiap bulan sebesar Rp. 250.000,- selama 24 bulan, simpanan tidak dapat di cairkan sebelum 2 tahun periode selesai bisa dicairkan serentak pada bulan ke 25. Karyawan GMG juga menjelaskan kepada calon anggota bahwa prudak TDM ini memiliki berbagai macam hadiah seperti hoda vario sebagai hadiah utama, hadiah lainya berupa lemari es, mesin cuci, Tv 21 dan beragam doorprize lainnya yang diundi pada bulan ke25.

Pihak KSP Giri Muria Group Kudus juga memberikan kemudahan dalam persyaratan pembukaan simpanan, setoran awalnyapun sudah di tentukan sebesar Rp. 250.000,- dan bebas

biaya administrasi bulanan, pihak KSP juga memberikan kemudahan dalam sistem pelayanan setoran dengan jemput bola. Pada saat *staff marketing* melakukan jemput bola pada produk lainnya yang ada di KSP GMG melakukan jemput bola di pasar, di toko-toko atau di rumah anggota dengan menjelaskan produk TDM kepada masyarakat, ada jam dan jadwal sendiri dalam melakukan jemput bola. Hal ini dilakukan agar masyarakat lebih tahu tentang apa itu produk TDM dan agar produk TDM lebih dikenal dimasyarakat.

b) *Price* (harga)

Dalam menetapkan harga KSP Giri Muri Group Kudus tidak memberatkan biaya administrasi berlebihan kepada anggota setoran awal Rp. 250.000,- . Sistem yang diterapkan untuk produk TDM adalah berupa sistem bagi hasil, bagi hasil dalam produk TDM adalah 0,35% untuk anggota.

Adapun persyaratan pembukaan produk TDM :

- a. Mengisi formulir pembukaan TDM baru
- b. Membawa identitas diri KTP
- c. Setoran awal Rp. 250.000,-
- d. Setoran selanjutnya boleh menyeter 1 atau 2 kali selama 1 bulan.
- e. Biaya tutup buku Rp. 10.000,-

c) *Place* ( tempat atau saluran distribusi)

Untuk memudahkan anggota KSP Giri Muria Group maka produk harus distribusikan sedekat mungkin dengan konsumen

agar mereka tertarik dengan produk yang di tawarkan. Lokasi kantor KSP Giri Muria Group Kudus yang berada di area Simpang Tuju Kudus dan Pasar Kliwon kudus, lokasi ini di pilih karena sangat strategis dan untuk memudahkan *marketing* dalam menjangkau anggota untuk memasarkan produk dan jaringan distribusi terhadap produk Tahapan Dana Mandiri (TDM). Dengan lokasi yang strategis ini, di harapkan tujuan KSP Giri Muria Group untuk menarik minat anggota sebanyak-banyaknya seta dapat mempertahankan anggota yang sudah ada akan terpenuhi.

d) *Promotion* (promosi)

Strategi yang di lakukan KSP Giri Muria Group Kudus dalam memasarkan produk TDM sebagai berikut:

1) Menawarkan kepada saudara-saudara terdekat

Sebelum menawarkan produk Tahapan Dana Mandiri (TDM) ke orang lain, maka lebih baik menawarkannya kepada saudara-saudara terdekat terlebih (orang tua, kakak, adik,dll).

2) Menyebarkan brosur

*Marketing* menyebarkan brosur simpanan TDM, kegiatan ini dilakukan oleh *marketing* yang terjun langsung kelapangan. Penyebaran brosur dilakukan oleh karyawan KSP Giri Muria Group secara langsung dengan mendatangi pasar , warung makan, sekolah dengan jam-jam tertentu. Alasan menggunakan media brosur sebagai media utama

dalam iklan karena bahasa brosur bias lebih terperinci lebih jelas dan lengkap sehingga memudahkan calon anggota untuk mengetahui informasi tentang produk KSP itu sendiri.

3) Spanduk

Pihak KSP Giri Muria Group Kudus menggunakan spanduk sebagai salah satu strategi pemasaran, dengan memasang spanduk di tempat-tempat yang strategis yang mudah dilihat oleh masyarakat.

4) Membuka *stand*

Setiap hari minggu KSP Giri muria Group Kudus stand di alun-alun Simpang Tuju Kota Kudus. Lokasi ini di pilih karena cukup strategis. Stand di buka setiap hari minggu, hari minggu di pilih karena pada hari libur tersebut banyak masyarakat sekitar kota kudus maupun masyarakat luar kota kudus banyak yang melakukan *Car Free Day* (CFD) disana. Dan saat itulah di lakukan penyebaran brosur dan KSP Giri muria kudus memberikan cendra mata seperti, MUG, kalender, gantungan kunci untuk menarik minat calon anggota.

Setelah menjelaskan mengenai KSP GMG dan berbagai macam produknya kepada anggota dan calon anggota lalu *marketing* akan *memfollow up* calon anggota, baik menghubungi lewat telepon atau bahkan datang kembali untuk menyakan calon

anggota tersebut setuju atau tidak dengan penawaran yang di lakukan oleh *marketing* dan diharapkan bisa *closing*.

Selain itu adapun hal-hal yang di persiapan *marketing* di lakukan KSP Giri Muria Group Kudus sebelum *marketing* turun ke lapangan antara lain:

1. Mempersiapkan lokasi tujuan dan daerah mana yang akan dikunjungi, dalam hal *marketing*,
2. Membuat jadwal setiap hari kemana akan menawarkan produk-produk yang dimiliki oleh KSP Giri Muria Grup Kudus.
3. Menentukan sasaran yaitu dari kalangan pengusaha, pedagang, ibu rumah tangga dan pelajar.
4. Mempersiapkan Sumber Daya Manusia (SDM), karena seorang *marketing* di KSP Giri Muria Group Kudus di haruskan mampu memahami dan menguasai produk yang akan di tawarkannya, dengan tujuan agar nantinya calon anggota yang ditawari tersebut paham dan tertarik.

Dari strategi pemasaran produk yang di lakukan KSP Giri Muria Group Kudus terdapat beberapa hal yang dapat menghambat proses itu sendiri anataralain sebagai berikut:

1. Minat menabung

Kesadaran masyarakat akan pentingnya menabung juga masih sangat kurang. Dibandingkan dengan menabung masyarakat lebih tertarik dan lebih berminat untuk meminjam uang, hal ini menjadi kendala bagi pihak KSP Giri Muria Group.

Kendala ini juga berpengaruh terhadap pemasaran produk produk yang ada.

2. Perhatian masyarakat

Kurangnya perhatian masyarakat terhadap promosi simpanan (TDM), hal ini dapat dilihat ketika pihak KSP Giri Muria Group melakukan kegiatan promosi banyak masyarakat sekitar yang tidak merespon bahkan bersikap tidak peduli dan cenderung tidak memperhatikan kegiatan promosi yang dilakukan. Hal ini tentu menjadi kendala tersendiri yang di rasakan oleh pihak KSP Giri Muria Group Kudus.

3. Persaingan

Persaingan yang berasal dari perbankan konvensional sehingga KSP Giri Muria Group Kudus harus memiliki pembeda antara produk yang di miliki KSP Giri Muri Group Kudus dengan perbankan konvensional, dimana pihak KSP Giri Muria Group Kudus menggunakan prinsip syariah.

4. Cuaca

Terkadang cuaca yang bisa berubah-ubah dan tidak bisa di prediksi ini menjadi salah satu kendala yang di hadapi oleh KSP Giri Muria Group Kudus. Jika cuaca tiba-tiba berubah buruk (hujan) maka *marketing* sulit untuk menjangkau sasaran

yang akan dituju. Maka dari itu menyebabkan pemasaran produk menjadi terkendala.<sup>22</sup>

## **B. Analisis Strategi Pemasaran Produk Tahapan Dana Mandiri (TDM) di KSP Giri Muria Group**

Berdasarkan pembahasan Strategi Pemasaran Produk Tahapan Dana Mandiri (TDM) yang sudah penulis uraikan di atas, penulis berpendapat bawasannya strategi produk Tahapan Dana Mandiri (TDM) di KSP Giri Muria Group menggunakan Strategi acuan/ bauran pemasaran 4P yaitu : *product* (produk), *Price* (harga), *place* (tempat atau saluran distribusi), dan yang paling penting yaitu *promotion* (promosi). Dimana promosi menjadi salah satu faktor pendukung kesuksesan. Dalam *marketing*, efektivitas sebuah iklan sering digunakan untuk menanamkan “*brand image*” atau agar lebih dikenal keberadaanya. Ketika “*brand image*” sudah tertanam di benak masyarakat umum, menjual sebuah produk. Baik dalam bentuk barang maupun jasa akan terasa lebih mudah.

Pada realisasinya KSP Giri Muria Group sudah menerapkan 4P yaitu yaitu : *product* (produk): KSP Giri Muria Group memiliki salah satu produk yaitu produk simpanan Tahapan Dana Mandiri (TDM), *Price* (harga): harga yang di tetapkan di KSP GMG di tetapkan agar tidak terlalu memberatkan anggota dimana setorat

---

<sup>22</sup>Wawancara dengan ibu nila selaku HRD KSP Giri Muria Group Kudus , Kamis, 15 Febuari 2018.



awalnya Rp.250.000 dan begitu seterusnya, place (tempat atau saluran distribusi) tempat lokasi kantor GMG cukup strategi yaitu berada di area simpang tuju kudus dekat pasar kliwon , dan yang paling penting yaitu *promotion* (promosi).

Strategi Pemasaran Produk yang di lakukan di KSP Giri Muria Group Kudus dalam memasarkan produknya melalui promosi yaitu: menawarkan kepada saudara-saudara terdekat, menyebarkan brosur, memasang spanduk, membuka stand, dan melalui *word of mouth*. tetapi dalam melakukan promosi KSP Giri Muria Group memiliki kelemahan yaitu pada tahap promosinya, karena promosi yang di lakukan KSP Giri Muria Group memiliki kendala yang dapat menghambat dalam melakukan promosinya. Kendala yang di hadapi KSP Giri Muria Group dalam memasarkan produk TDM yaitu: kurangnya minat menabung masyarakat, perhatian masyarakat, persaingan, dan cuaca yang kurang mendukung. Dari strategi yang telah di lakukan di harapkan dapat mencapai tujuan segmentasi anggota koperasi secara optimal, agar dapat memberikan yang terbaik kepada anggota KSP Giri Muria Group Kudus. Sehingga dapat menjadi koperasi yang terbaik di benak anggota dan masyarakat.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian diatas strategi pemasaran produk Tahapan Dana Mandiri (TDM) di KSP Giri Muria Group Kudus, maka penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut: Strategi Pemasaran Produk Tahapan Dana Mandiri (TDM) yang dilakukan di KSP Giri Muria Group Kudus ada empat (4) stategi, semuanya mengacu pada pengembangan variabel *marketing mix* yakni 4P: *Product* (produk), *Price* (harga), *Place* (tempat atau saluran distribusi), *Promotion* (promosi).

Promosi yang di lakukan KSP Giri Muria Group Kudus pada produk Tahapan Dana Mandiri (TDM) adalah sebagai berikut:., Menawarkan kepada saudara-saudara terdekat, Menyebarkan brosur, Spanduk, Membuka stand, Melalui *word of mouth*, berdasarkan pembahasan strategi pemasaran produk tahapan dana mandiri (TDM) yang di lakukan di KSP Giri Muria Grup menggunakan *marketing mix* 4P adapun yang menjadi kelemahan yaitu pada tahap promosi, karena Promosi yang dilakuan KSP Giri Muria Group memiliki kendala yang dapat menghambat dalam melakukan promosinya. Kendala yang di hadapi KSP Giri Muria Group Kudus dalam memasarkan produk Tahapan Dana Mandiri (TDM) ini tidak terlepas dari beberapa kendala antara lain: kurangnya minat menabung masyarakat, perhatian masyarakat,persaing, cuaca.

## **B. Saran**

1. Masyarakat harus menyadari dan memahami bahwa menyisihkan uang itu sangatlah penting. Karena menabung itu pasti ada manfaatnya. Jika manfaatnya belum di rasakan sekarang maka suatu saat apa bila ada kebutuhan yang sangat mendesak dimasa yang akan datang di situlah baru merasakan bahwa menyisihkan uang dan menabung itu sangatlah penting. Akan lebih baik menjadi seseorang yang mempersiapkan tabungan sebelum ada keperluan yang mendesak dari pada saat ada kebutuhan mendesak kita kebingungan kesana kemari mencari pinjaman.
2. Disaran untuk pihak KSP Giri Muria Group Kudus untuk meningkatkan lagi kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) dengan mengikuti kegiatan pelatihan-pelatihan.

## **C. Penutup**

Penulis mengucapkan syukur Alhamdulillah kepada Allah SWT yang telah memberikan kelancaran sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir, dengan melewati segala prosesnya. Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam Tugas Akhir ini. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran dari para pembaca. Semoga Tugas Akhir ini juga bisa bermanfaat bagi semua pihak.

## DAFTAR PUSTAKA

- Antonio Syafi'i, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, Jakarta : Gema Insani, 2001.
- Assari Sofjan, *Strategi Marketing*, Jakarta : PT Rajagrafindo Persada, 2012.
- Gitosudarmo Indriyo, *Manajemen Pemasaran*, Yogyakarta : BPFE, 2014.
- Huda Nurul, *Baitul Mal Wa Tamwil*, Jakarta : Amzah, 2016.
- Ismail Ghafur Abdul, *BMT Praktik Dan Khusus*, Jakarta : PT Rajagrafindo Persada, 2016
- Kotler Philip at all, *Manajemen Jasa*, Yogyakarta : Banyu Media, 2006.
- Manan Abdul, *Hukum Ekonomi Syariah Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, Jakarta : Prenadamedia, 2012.
- Mustofa Imam, *Fiqih Muamalah*, Jakarta : Raja Wali Pres, 2016.
- Nawawi Ismail, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer Hukum Perjanjian, Ekonomi, Bisnis, dan Sosial*, Bogor : Ghalia Indonesia, 2012.
- Purhantara Wahyu, *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*, Yogyakarta : Graha Ilmu, 2010.
- Rustam Rianto Bambang, *Manajemen Risiko Perbankan Syariah di Indonsia*, Jakarta Selatan : Salemba Empat, 2013.
- Surin Bachtiar, *Terjemahan & Tafsir Al-Qur'an Huruf Arab & Latin.Fa*, Sumatra, 1978.
- Susanto Herry & Khaerul Umum, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, Bandung : Pustaka Setia, 2013.

# LAMPIRAN

## SIMPANAN BERJANGKA *Si Jempol*

Simpanan Berjangka *Si Jempol* adalah salah satu produk dari KSP GIRI MURIA GROUP yang diperuntukkan kepada anggota yang menginginkan penempatan dananya dalam bentuk investasi yang aman. KSP GIRI MURIA GROUP akan memberikan Bagi Hasil yang atraktif setiap bulan yang di sesuaikan dengan jangka waktu dan nominal depositnya.

Anggota bebas menentukan jangka waktu penempatan dananya, yaitu dengan jangka waktu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan atau 12 bulan.

*Si Jempol* dapat diarahkan agunan apabila anggota berkeinginan melakukan proses pembiayaan di KSP GIRI MURIA GROUP.

**SYARAT DAN KETENTUAN**

**Persyaratan Pemasangan**

1. Foto copy KTP/SIM/Paspor
2. Setoran minimum Rp. 1.000.000,-

**Persyaratan Perusahaan/Badan Hukum**

1. Foto copy KTP/SIM/Paspor dari pengurus
2. Foto copy Ijin Usaha
3. Foto copy NPWP
4. Setoran minimal Rp. 1.000.000,-

**customer service : (0291) 410 1212**  
Hubungi staff Pemasaran Kami :



**GMG**  
GIRI MURIA GROUP

Ruko Sudirman Square No. 1 - 2 B  
Jl. Jendral Sudirman Kuning  
Telp. 0291 - 439752  
Fak. 0291 - 439752

**LOKASI CABANG / KANTOR**

1. Jl. Jendral Sudirman No. 1-2 B  
2. Jl. Jendral Sudirman Kuning  
3. Jl. Jendral Sudirman Kuning  
4. Jl. Jendral Sudirman Kuning



**GMG**  
GIRI MURIA GROUP

Ruko Sudirman Square No. 1 - 2 B  
Jl. Jendral Sudirman Kuning  
Telp. 0291 - 439752  
Fak. 0291 - 439752



## SIMPANAN *Si Jempol*

Simpanan Berjangka,  
Investasi yang mudah, aman,  
dan berkah

## SIMPANAN *Si Bagus*

Simpanan *Si Bagus* merupakan tabungan dari KSP GIRI MURIA GROUP yang dipersembahkan kepada anggota yang menginginkan kemudahan dalam menabung.

Tabungannya ini pada dasarnya menggunakan prinsip bagi hasil, sehingga anggota sewaktu-waktu dapat mengambil saldo tabungannya. KSP GIRI MURIA GROUP akan memberikan bagi hasil kepada anggota setiap akhir bulan.

**SYARAT DAN KETENTUAN**

**Persyaratan Pemasangan**

1. Foto copy KTP/SIM/Paspor
2. Setoran awal minimal Rp. 10.000,-
3. Setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,-

**Persyaratan Perusahaan/Badan Hukum**

1. Foto copy KTP/SIM/Paspor dari pengurus
2. Foto copy Ijin Usaha
3. Foto copy NPWP
4. Setoran awal minimal Rp. 10.000,-
5. Setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,-

**customer service : (0291) 410 1212**  
Hubungi staff Pemasaran Kami :



**GMG**  
GIRI MURIA GROUP

Ruko Sudirman Square No. 1 - 2 B  
Jl. Jendral Sudirman Kuning  
Telp. 0291 - 439752  
Fak. 0291 - 439752

**LOKASI CABANG / KANTOR**

1. Jl. Jendral Sudirman No. 1-2 B  
2. Jl. Jendral Sudirman Kuning  
3. Jl. Jendral Sudirman Kuning  
4. Jl. Jendral Sudirman Kuning



**GMG**  
GIRI MURIA GROUP

Ruko Sudirman Square No. 1 - 2 B  
Jl. Jendral Sudirman Kuning  
Telp. 0291 - 439752  
Fak. 0291 - 439752



## SIMPANAN *Si Bagus*

Simpanan Berjangka  
Dengan Bagi Hasil yang Bagus

KOPERASI SIMPAN PINJAM  
**GMG**  
GIRI MURTA GROUP

Nama :

Alamat :

No. Rek.:

**TAHAPAN DANA MANDIRI**  
*...dari hati ke hati...*

KOPERASI SIMPAN PINJAM  
**GMG**  
GIRI MURTA GROUP

Ruko Sudirman Square No. 1-2 B  
Jln. Jendral Sudirman Kudus Telp. (0291) 4101212


<p style="text-align: center;"><b>1</b></p> TGL : PETUGAS : Rp. : 250.000,-	<p style="text-align: center;"><b>2</b></p> TGL : PETUGAS : Rp. : 250.000,-	<p style="text-align: center;"><b>3</b></p> TGL : PETUGAS : Rp. : 250.000,-
<p style="text-align: center;"><b>4</b></p> TGL : PETUGAS : Rp. : 250.000,-	<p style="text-align: center;"><b>5</b></p> TGL : PETUGAS : Rp. : 250.000,-	<p style="text-align: center;"><b>6</b></p> TGL : PETUGAS : Rp. : 250.000,-
<p style="text-align: center;"><b>7</b></p> TGL : PETUGAS : Rp. : 250.000,-	<p style="text-align: center;"><b>8</b></p> TGL : PETUGAS : Rp. : 250.000,-	<p style="text-align: center;"><b>9</b></p> TGL : PETUGAS : Rp. : 250.000,-
<p style="text-align: center;"><b>10</b></p> TGL : PETUGAS : Rp. : 250.000,-	<p style="text-align: center;"><b>11</b></p> TGL : PETUGAS : Rp. : 250.000,-	<p style="text-align: center;"><b>12</b></p> TGL : PETUGAS : Rp. : 250.000,-
<p style="text-align: center;"><b>13</b></p> TGL : PETUGAS : Rp. : 250.000,-	<p style="text-align: center;"><b>14</b></p> TGL : PETUGAS : Rp. : 250.000,-	<p style="text-align: center;"><b>15</b></p> TGL : PETUGAS : Rp. : 250.000,-
<p style="text-align: center;"><b>16</b></p> TGL : PETUGAS : Rp. : 250.000,-	<p style="text-align: center;"><b>17</b></p> TGL : PETUGAS : Rp. : 250.000,-	<p style="text-align: center;"><b>18</b></p> TGL : PETUGAS : Rp. : 250.000,-
<p style="text-align: center;"><b>19</b></p> TGL : PETUGAS : Rp. : 250.000,-	<p style="text-align: center;"><b>20</b></p> TGL : PETUGAS : Rp. : 250.000,-	<p style="text-align: center;"><b>21</b></p> TGL : PETUGAS : Rp. : 250.000,-
<p style="text-align: center;"><b>22</b></p> TGL : PETUGAS : Rp. : 250.000,-	<p style="text-align: center;"><b>23</b></p> TGL : PETUGAS : Rp. : 250.000,-	<p style="text-align: center;"><b>24</b></p> TGL : PETUGAS : Rp. : 250.000,-



Pembayaran sah apabila ditandatangani dan telah distempel petugas KSP.  
Bila Kartu ini hilang, segeralah minta ganti pada Petugas.







 Ruko Sudirman Square No. 1-2 B Jln. Jendral Sudirman Kudus Telp. (0291) 4101212	<b>SLIP SETORAN</b>		
	Tanggal : ..... <input type="checkbox"/> Simpanan <input type="checkbox"/> Deposito <input type="checkbox"/> .....		
No. Rekening : .....	NO. : 02251		
Nama : .....	Keterangan : <div style="border: 1px solid black; height: 50px;"></div>		
Alamat : .....			
Jumlah Setoran : Rp. <input style="width: 100px;" type="text"/>			
Terbilang : .....			
Untuk jumlah setoran diatas Rp. 100.000.000,- Sumber Dana : .....	Disahkan	Teller	Penyetor
Transaksi dianggap sah apabila slip setoran ini divalidasi dan dibubuhi tanda tangan teller			

 Ruko Sudirman Square No. 1-2 B Jln. Jendral Sudirman Kudus Telp. (0291) 4101212	<b>SLIP PENARIKAN</b>		
	Tanggal : ..... <input type="checkbox"/> Simpanan <input type="checkbox"/> Deposito <input type="checkbox"/> .....		
No. Rekening : .....	NO. : 01123		
Nama : .....	Keterangan : <div style="border: 1px solid black; height: 50px;"></div>		
Alamat : .....			
Jumlah Penarikan : Rp. <input style="width: 100px;" type="text"/>			
Terbilang : .....			
Untuk jumlah penarikan diatas Rp. 100.000.000,- Tujuan Penggunaan Dana: .....	Disahkan		Penerima
Transaksi dianggap sah apabila slip penarikan ini divalidasi dan dibubuhi tanda tangan teller			







**TANDA TERIMA HADIAH UNDIAN  
TAHAPAN DANA MANDIRI KELOMPOK 16**

Berdasarkan undian yang dilaksanakan di Gedung JHK Bae, pada tanggal 24 Februari 2018, dihadapan para peserta dan saksi.

Telah terima dari : KSP GIRI MURIA GROUP  
Barang Berupa : TELEVISI 21"  
Jumlah : 1 (satu) unit  
Sebagai : Hadiah Undian

Barang tersebut telah Saya terima dengan baik.

Kudus,.....

Yang menyerahkan,

Yang menerima,

( ..... )

( ..... )



**TANDA TERIMA HADIAH UNDIAN  
TAHAPAN DANA MANDIRI KELOMPOK 16**

Berdasarkan undian yang dilaksanakan di Gedung JHK Bae, pada tanggal 24 Februari 2018, dihadapan para peserta dan saksi.

Telah terima dari : KSP GIRI MURIA GROUP  
Barang Berupa : TELEVISI 21"  
Jumlah : 1 (satu) unit  
Sebagai : Hadiah Undian

Barang tersebut telah Saya terima dengan baik.

Kudus,.....

Yang menyerahkan,

Yang menerima,





**TANDA TERIMA HADIAH UNDIAN  
TAHAPAN DANA MANDIRI KELOMPOK 16**

Berdasarkan undian yang dilaksanakan di Gedung JHK Bae, pada tanggal 24 Februari 2018, dihadapan para peserta dan saksi.

Telah terima dari : KSP GIRI MURIA GROUP  
Barang Berupa : Mesin Cuci  
Jumlah : 1 (satu) unit  
Sebagai : Hadiah Undian

Barang tersebut telah Saya terima dengan baik.

Kudus,.....

Yang menyerahkan,

Yang menerima,

( ..... )

( ..... )



**TANDA TERIMA HADIAH UNDIAN  
TAHAPAN DANA MANDIRI KELOMPOK 16**

Berdasarkan undian yang dilaksanakan di Gedung JHK Bae, pada tanggal 24 Februari 2018, dihadapan para peserta dan saksi.

Telah terima dari : KSP GIRI MURIA GROUP  
Barang Berupa : Mesin Cuci  
Jumlah : 1 (satu) unit  
Sebagai : Hadiah Undian

Barang tersebut telah Saya terima dengan baik.

Kudus,.....



**TANDA TERIMA HADIAH UNDIAN  
TAHAPAN DANA MANDIRI KELOMPOK 16**

Berdasarkan undian yang dilaksanakan di Gedung JHK Bae, pada tanggal 24 Februari 2018, dihadapan para peserta dan saksi.

Telah terima dari : KSP GIRI MURIA GROUP  
Barang Berupa : Lemari Es  
Jumlah : 1 (satu) unit  
Sebagai : Hadiah Undian

Barang tersebut telah Saya terima dengan baik.

Kudus,.....

Yang menyerahkan,

Yang menerima,

( ..... )

( ..... )



**TANDA TERIMA HADIAH UNDIAN  
TAHAPAN DANA MANDIRI KELOMPOK 16**

Berdasarkan undian yang dilaksanakan di Gedung JHK Bae, pada tanggal 24 Februari 2018, dihadapan para peserta dan saksi.

Telah terima dari : KSP GIRI MURIA GROUP  
Barang Berupa : Lemari Es  
Jumlah : 1 (satu) unit  
Sebagai : Hadiah Undian

Barang tersebut telah Saya terima dengan baik.

Kudus



**TANDA TERIMA HADIAH UNDIAN**  
**TAHAPAN DANA MANDIRI KELOMPOK 16**

Berdasarkan undian yang dilaksanakan di Gedung JHK Bae, pada tanggal 24 Februari 2018, dihadapan para peserta dan saksi.

Telah terima dari : KSP GIRI MURIA GROUP  
Barang Berupa : HONDA VARIO  
Jumlah : 1 (satu) unit  
Sebagai : Hadiah Undian

Barang tersebut telah Saya terima dengan baik.

Kudus,.....

Yang menyerahkan,

Yang menerima,

( ..... )

( ..... )



**TANDA TERIMA HADIAH UNDIAN**  
**TAHAPAN DANA MANDIRI KELOMPOK 16**

Berdasarkan undian yang dilaksanakan di Gedung JHK Bae, pada tanggal 24 Februari 2018, dihadapan para peserta dan saksi.

Telah terima dari : KSP GIRI MURIA GROUP  
Barang Berupa : HONDA VARIO  
Jumlah : 1 (satu) unit  
Sebagai : Hadiah Undian

Barang tersebut telah Saya terima dengan baik.

Kudus,.....





**TANDA TERIMA HADIAH UNDIAN**  
**KUPON TRANSAKSI LOKET**

Berdasarkan undian yang dilaksanakan di Gedung JHK Bae, pada tanggal 24 Februari 2018, dihadapan para peserta dan saksi.

Telah terima dari : KSP GIRI MURIA GROUP  
Barang Berupa : Setrika  
Jumlah : 1 (satu) unit  
Sebagai : Hadiah Undian

Barang tersebut telah Saya terima dengan baik.

Kudus,.....

Yang menyerahkan,

Yang menerima,

( ..... )

( ..... )



**TANDA TERIMA HADIAH UNDIAN**  
**KUPON TRANSAKSI LOKET**

Berdasarkan undian yang dilaksanakan di Gedung JHK Bae, pada tanggal 24 Februari 2018, dihadapan para peserta dan saksi.

Telah terima dari : KSP GIRI MURIA GROUP  
Barang Berupa : Setrika  
Jumlah : 1 (satu) unit  
Sebagai : Hadiah Undian

Barang tersebut telah Saya terima dengan baik.

Kudus,.....



**TANDA TERIMA HADIAH UNDIAN**  
**KUPON TRANSAKSI LOKET**

Berdasarkan undian yang dilaksanakan di Gedung JHK Bae, pada tanggal 24 Februari 2018, dihadapan para peserta dan saksi.

Telah terima dari : KSP GIRI MURIA GROUP  
Barang Berupa : Kipas Angin  
Jumlah : 1 (satu) unit  
Sebagai : Hadiah Undian

Barang tersebut telah Saya terima dengan baik.

Kudus,.....

Yang menyerahkan,

Yang menerima,

( ..... )

( ..... )



**TANDA TERIMA HADIAH UNDIAN**  
**KUPON TRANSAKSI LOKET**

Berdasarkan undian yang dilaksanakan di Gedung JHK Bae, pada tanggal 24 Februari 2018, dihadapan para peserta dan saksi.

Telah terima dari : KSP GIRI MURIA GROUP  
Barang Berupa : Kipas Angin  
Jumlah : 1 (satu) unit  
Sebagai : Hadiah Undian

Barang tersebut telah Saya terima dengan baik.

Kudus,.....



**TANDA TERIMA HADIAH UNDIAN**  
**KUPON TRANSAKSI LOKET**

Berdasarkan undian yang dilaksanakan di Gedung JHK Bae, pada tanggal 24 Februari 2018, dihadapan para peserta dan saksi.

Telah terima dari : KSP GIRI MURIA GROUP  
Barang Berupa : Magic Com  
Jumlah : 1 (satu) unit  
Sebagai : Hadiah Undian

Barang tersebut telah Saya terima dengan baik.

Kudus,.....

Yang menyerahkan,

Yang menerima,

( ..... )

( ..... )



**TANDA TERIMA HADIAH UNDIAN**  
**KUPON TRANSAKSI LOKET**

Berdasarkan undian yang dilaksanakan di Gedung JHK Bae, pada tanggal 24 Februari 2018, dihadapan para peserta dan saksi.

Telah terima dari : KSP GIRI MURIA GROUP  
Barang Berupa : Magic Com  
Jumlah : 1 (satu) unit  
Sebagai : Hadiah Undian

Barang tersebut telah Saya terima dengan baik.



**TANDA TERIMA HADIAH UNDIAN**  
**KUPON TRANSAKSI LOKET**

Berdasarkan undian yang dilaksanakan di Gedung JHK Bae, pada tanggal 24 Februari 2018, dihadapan para peserta dan saksi.

Telah terima dari : KSP GIRI MURIA GROUP  
Barang Berupa : HP  
Jumlah : 1 (satu) unit  
Sebagai : Hadiah Undian

Barang tersebut telah,Saya terima dengan baik.

Kudus,.....

Yang menyerahkan,

Yang menerima,

( ..... )

( ..... )



**TANDA TERIMA HADIAH UNDIAN**  
**KUPON TRANSAKSI LOKET**

Berdasarkan undian yang dilaksanakan di Gedung JHK Bae, pada tanggal 24 Februari 2018, dihadapan para peserta dan saksi.

Telah terima dari : KSP GIRI MURIA GROUP  
Barang Berupa : HP  
Jumlah : 1 (satu) unit  
Sebagai : Hadiah Undian

Barang tersebut telah Saya terima dengan baik.

Kudus,.....

Yang menyerahkan,

Yang menerima,



Nomor : 308/GMG/II/2018  
Perihal : Undian Tahapan Dana Mandiri  
Kelompok 16 & 17

Kudus, 15 Februari 2018

Kepada Yth ;

Bpk/Ibu/Sdr.....

Di.....

Assalamu alaikum wr. wb.

Dengan Hormat,

Sehubungan dengan jadwal pengundian rekening TAHAPAN DANA MANDIRI KSP GIRI MURIA GROUP, kami mengundang Bapak/ Ibu/ Sdr peserta TAHAPAN Kelompok 16 & 17 beserta

Hari / Tanggal : Sabtu / 24 Februari 2018

Jam : 10.00 WIB

Tempat : Gedung JHK Bae

Jl. Raya Kudus-Colo Bae Kudus

Acara :

- ❖ Pengundian hadiah utama 1 unit HONDA VARIO ( kelompok 16 )
- ❖ Pengundian 2 unit Televisi 21" ( Kelompok 16 & 17 )
- ❖ Pengundian 2 unit Mesin Cuci ( Kelompok 16 & 17 )
- ❖ Pengundian 2 unit Lemari Es ( Kelompok 16 & 17 )
- ❖ Pengundian Kupon Transaksi Locket
- ❖ Doorprize menarik

Demikian undangan kami, atas kehadiran Bapak / Ibu / Sdr, kami ucapkan banyak terima kasih.

Wassalamu alaikum wr. wb.

Hormat Kami,

KSP GIRI MURIA GROUP

ALFI HIDAYAT, SE, MM

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

Bahwa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : HANIFAH

Umur : 21 tahun

Tempat, Tanggal Lahir : Bengkulu, 15 September 1996

Bangsa : Indonesia

Agama : Islam

Tempat Tinggal : Ds. Banjarsari RT.01 RW.01 Kec. Gajah Kab.  
Demak

Menerangkan dengan sesungguhnya

### **PENDIDIKAN**

1. Tamatan : SD N Banjarsari 1 Demak lulus pada tahun 2009
2. Tamatan : SMP N 1 Gajah Demak lulus pada tahun 2012
3. Tamatan : SMA N 1 Karanganyar Demak lulus pada tahun 2015
4. Tamatan : UIN Walisongo Semarang Jurusan D3 Perbankan Syariah lulus pada tahun 2018

### **Pengalaman kerja dan organisasi**

1. Magang di KSP Giri Muria Group Kantor Pusat Kudus
2. Magang di BPRS PNM Binama Semarang

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenarnya.

Saya yang bersangkutan

Hanifah