

**SKRIPSI**

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK KEUANGAN  
DALAM MENINGKATKAN JUMLAH ANGGOTA  
KSPPS BINA UMAT MADANI METRO**

**Oleh:**

**TARISA VARAGITA  
NPM. 2003010066**



**Jurusan Ekonomi Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
1445 H/2024 M**

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK KEUANGAN  
DALAM MENINGKATKAN JUMLAH ANGGOTA  
KSPPS BINA UMAT MADANI METRO**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

**TARISA VARAGITA**  
NPM. 2003010066

Pembimbing: Yudhistira Ardana, M.E.K

Jurusan Ekonomi Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO**  
**1445 H/2024 M**



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO (IAIN) METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo, Metro Timur Kota Metro Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296

---

**NOTA DINAS**

Nomor : -  
Lampiran : 1 (satu) berkas  
Perihal : **Pengajuan Permohonan untuk di Munaqosyahkan**

Kepada Yth,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
IAIN Metro  
Di-  
Tempat

***Assalamu'alaikum Wr. Wb***

Setelah kami adakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya maka Skripsi yang disusun oleh:

Nama : Tarisa Varagita  
NPM : 2003010066  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : STRATEGI PEMASARAN PRODUK KEUANGAN  
DALAM MENINGKATKAN JUMLAH ANGGOTA KSPPS  
BINA UMAT MADANI METRO

Disetujui dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk di Munaqosyahkan. Demikian harapan kami dan atau penerimaannya, kami ucapkan terima kasih.

***Wassalamu'alaikum Wr. Wb***

Metro, Maret 2024  
Pembimbing,

**Yudhistira Ardana, M.E.K**  
NIP. 198906022020121011

## HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : STRATEGI PEMASARAN PRODUK KEUANGAN  
DALAM MENINGKATKAN JUMLAH ANGGOTA KSPPS  
BINA UMAT MADANI METRO

Nama : Tarisa Varagita

NPM : 2003010066

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Ekonomi Syariah

## MENYETUJUI

Untuk di Munaqosyahkan dalam sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi  
dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro.

Metro, Maret 2024  
Pembimbing,



**Yudhistira Ardana, M.E.K**  
NIP. 198906022020121011



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**PENGESAHAN SKRIPSI**

No. : B-1382/ln.28.3/D/PP.00.9/05/2024

Skripsi dengan Judul: STRATEGI PEMASARAN PRODUK KEUANGAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH ANGGOTA KSPPS BINA UMAT MADANI METRO, disusun Oleh: TARISA VARAGITA, NPM: 2003010066, Jurusan: Ekonomi Syariah telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/Tanggal: Senin/06 Mei 2024.

**TIM PENGUJI:**

Ketua/Moderator : Yudhistira Ardana, M.E.K

Penguji I : Rina El Maza, S.H.I.,M.S.I

Penguji II : Enny Puji Lestari, M.E.Sy

Sekretaris : Nur Syamsiyah, M.E

(.....)  
(.....)  
(.....)  
(.....)

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Dr. Mat Jalil, M.Hum**  
NIP. 19620812 199803 1 001

## ABSTRAK

### STRATEGI PEMASARAN PRODUK KEUANGAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH ANGGOTA KSPPS BINA UMAT MADANI METRO

Oleh  
**Tarisa Varagita**  
**NPM. 2003010066**

Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) Metro adalah salah satu lembaga keuangan berbasis syariah yang berperan penting dalam mendukung perekonomian masyarakat di Metro. Dalam upaya meningkatkan layanan dan jumlah anggota, KSPPS Bina Umat Madani Metro telah mengadopsi strategi pemasaran yang komprehensif, dengan menggunakan konsep 7P yang meliputi *product*, *price*, *promotion*, *place*, *people*, *process*, dan *physical environment*. Setiap elemen dalam strategi pemasaran ini saling terkait dan tidak dapat dipisahkan satu sama lain. Misalnya, produk yang ditawarkan harus sesuai dengan kebutuhan dan keinginan anggota potensial, dengan harga yang bersaing dan terjangkau. Promosi dilakukan melalui berbagai saluran komunikasi untuk mencapai target pasar yang tepat, sementara tempat dan lingkungan fisik kantor KSPPS juga diperhatikan agar memberikan kenyamanan dan kepercayaan kepada para pelanggan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan KSPPS Bina Umat Madani Metro dalam meningkatkan jumlah anggota. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dan sifat penelitiannya bersifat deskriptif kualitatif. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi. Keabsahan data pada penelitian ini menggunakan teknik triangulasi. Teknik analisis data menggunakan teori Milles and Huberman yaitu: reduksi data, penyajian data, dan *verification/* penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran produk keuangan yang dilakukan oleh KSPPS Bina Umat Madani Metro bauran pemasaran yang memiliki 7 elemen yaitu produk, harga, distribusi promosi, orang, bukti fisik dan proses. Hal ini dilakukan untuk menarik agar masyarakat tertarik untuk bergabung menjadi anggota dan melakukan pembiayaan. Dari ketujuh bauran pemasaran yang dilakukan KSPPS Bina Umat Madani Metro elemen yang paling menonjol adalah tempat dimana tempat di KSPPS Bina Umat Madani Metro sudah strategis karena lokasinya dekat jalan raya, aksesnya mudah di jangkau dan luas bangunannya, kemudian orang dimana pelayanan yang diutamakan untuk anggota dan calon anggota telah di lakukan, dan promosi yang dilakukan KSPPS Bina Umat Madani Metro yaitu penyebaran brosur, dari mulut ke mulut dan *dor to dor*. Elemen tersebut sangat mempengaruhi terhadap peningkatan jumlah anggota.

**Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Produk Keuangan, Jumlah Anggota**

## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Tarisa Varagita  
NPM : 2003010066  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 01 April 2024  
Yang Menyatakan,



**Tarisa Varagita**  
NPM. 2003010066

## MOTTO

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَاءِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ  
الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ ۗ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ

Artinya: *Sesungguhnya Allah menyuruh berlaku adil, berbuat kebajikan, dan memberikan bantuan kepada kerabat. Dia (juga) melarang perbuatan keji, kemungkaran, dan permusuhan. Dia memberi pelajaran kepadamu agar kamu selalu ingat. (QS. An-Nahl: 90)<sup>1</sup>*

---

<sup>1</sup> 'Departemen Agama Republik Indonesia, Al Qur'an dan terjemahnya QS.an-Nahl:90'.



## HALAMAN PERSEMBAHAN

Tiada kata yang pantas diucapkan selain bersyukur kepada Allah SWT yang memberikan begitu banyak berkah dalam hidup ini. Saya persembahkan skripsi ini sebagai ungkapan rasa hormat dan cinta kasih sayang yang tulus kepada:

1. Kedua orang tua tercinta, Ibunda Sumarsih dan Bapak Yoyok Sugiono yang selalu mencurahkan kasih sayangnya, perhatian, dan selalu memberi semangat serta mendoakan untuk kelancaran dan keberhasilan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan
2. Adik tercinta Aditya Revan Valentino yang selalu memberikan semangat dan mendoakan penulis.
3. Bapak Yudhistira Ardana, M.E.K selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan memberi motivasi dalam penyelesaian proposal skripsi ini.
4. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan.
5. Bapak Tio sebagai manajer kantor KSPPS Bina Umat Madani Metro yang telah memberikan informasi terkait dengan apa yang dibutuhkan peneliti untuk menyelesaikan skripsi ini.
6. Teman-teman S1 Ekonomi Syariah khususnya S1 Ekonomi Syariah kelas C yang telah bersama-sama mencari ilmu dan saling memotivasi peneliti untuk menyelesaikan penulisan skripsi di IAIN Metro.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT atas Rahmat dan Hidayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penelitian skripsi ini. Penulisan Skripsi ini merupakan salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE).

Upaya penyelesaian skripsi ini, Peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Siti Nurjanah, M.Ag. PIA selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.
2. Bapak Dr. Mat Jalil, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak Yudistira Ardana, M.E.K Selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah.
4. Almameter tercinta IAIN Metro yang menjadi tempat peneliti menuntut ilmu dan memperdalam ilmu Ekonomi Syariah.

Peneliti menyadari bahwa banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini, maka peneliti mengharapkan kritik dan saran yang positif untuk menghasilkan penelitian yang lebih baik. Peneliti berharap semoga hasil penelitian yang telah dilakukan dapat bermanfaat dan menambah wawasan ilmu pengetahuan tentang Ekonomi Syariah.

Metro, 02 Mei 2024

Peneliti,



**Tarisa Varagita**

NPM. 2003010066

## DAFTAR ISI

	<b>Hal.</b>
<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS</b> .....	<b>iii</b>
<b>PERSETUJUAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>PENGESAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>vi</b>
<b>ORISINALITAS PENELITIAN</b> .....	<b>vii</b>
<b>MOTTO</b> .....	<b>viii</b>
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Pertanyaan Penelitian .....	7
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	7
D. Penelitian Relevan .....	8
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b> .....	<b>12</b>
A. Pengertian Strategi Pemasaran Syariah.....	12
1. Bauran Pemasaran .....	13
B. Produk Keuangan .....	18
1. Produk Penghimpunan Dana ( <i>funding</i> ) .....	18
2. Produk Pembiayaan Dana ( <i>Lending</i> ) .....	20
C. Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) .....	24
1. Pengertian KSPPS .....	24
2. Tujuan dan Fungsi KSPPS .....	24
3. Operasional KSPPS .....	25

<b>BAB III</b>	<b>METODE PENELITIAN .....</b>	<b>27</b>
	A. Jenis dan Sifat Penelitian .....	27
	B. Sumber data .....	28
	C. Teknik Pengumpulan Data .....	29
	D. Keabsahan Data .....	31
	E. Teknik Analisis Data .....	31
<b>BAB IV</b>	<b>HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>34</b>
	A. Profil KSPPS Bina Umat Madani Metro .....	34
	1. Sejarah, Visi Misi Struktur dan Susunan Pengurus KSPPS Bina Umat Madani Metro .....	34
	2. Produk Keuangan KSPPS Bina Umat Madani Metro .....	35
	B. Strategi Pemasaran Produk Keuangan KSPPS Bina Umat Madani Metro .....	38
	C. Analisis Strategi Pemasaran Produk Keuangan dalam Meningkatkan Jumlah Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro .....	61
<b>BAB V</b>	<b>PENUTUP .....</b>	<b>69</b>
	A. Kesimpulan .....	69
	B. Saran .....	69

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel</b>	<b>Halaman</b>
1.1. Data Jumlah Anggota Simpanan dan Pembiayaan .....	5
1.2. Data Jumlah Anggota Simpanan .....	6
1.3. Data Jumlah Anggota Simpanan Berjangka/Deposito .....	6
1.4. Data Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	6
1.5. Penelitian Relevan .....	9

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Surat Bimbingan (SK Pembimbing Skripsi)
2. Outline
3. Alat Pengumpul Data
4. Surat Tugas
5. Surat Research
6. Surat Balasan Izin Reseach
7. Surat Keterangan Bebas Pustaka
8. Surat Keterangan Lulus Uji Plagiasi Turnitin
9. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
10. Foto-foto Penelitian
11. Riwayat Hidup

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Pada jaman modern saat ini peran koperasi telah berperan penting dalam memajukan perekonomian, hampir semua kegiatan yang berhubungan dengan keuangan membutuhkan lembaga keuangan. Beberapa lembaga yang dapat menjangkau semua lapisan masyarakat yaitu Koperasi Simpan Pinjam (KSP), Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah (KSPPS), Baitul Mal Wat Tamwil (BMT), Bank Pengkreditan Rakyat (BPR), Perum Pegadaian dan sebagainya.<sup>2</sup>

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah dengan berdasarkan atas peraturan menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 16/Per./MKUKM/IX/2015 tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Oleh Koperasi<sup>3</sup>. Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) merupakan badan usaha yang menjalankan usaha dibidang simpan pinjam dan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah. Koperasi memiliki arti berserikat dalam tujuan memperoleh keuntungan. Koperasi memiliki peran menghimpun dan

---

<sup>2</sup> Aan Nasrullah, "Analisis Perkembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah, (LKMS) di Indonesia", *Jurnal Lentera: Kajian Keagamaan, Keilmuan dan Teknologi*, Vol. 19, No. 2, (2016), 10.

<sup>3</sup> Hasan Baihaqi, "Analisis Strategi Pemasaran dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Sukarela, (Sirela) di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Baitul Maal Wa Tamwil, (KSPPS-BMT) Makmur Mandiri Sukoharjo Tahun, (2019-2021)", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, Vol. 11, No. 1, (2022), 1256.

menyalurkan dana kepada usaha-usaha yang dijalankan masyarakat berdasarkan pada sistem perekonomian syariah Islam.<sup>4</sup>

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah membutuhkan strategi pemasaran dalam memasarkan produknya baik dalam bentuk uang maupun jasa. Pemasaran merupakan cara menyalurkan, mengkomunikasikan, mempertukarkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Saat ini proses pemasaran suatu produk merupakan suatu tantangan penting bagi marketing karena perkembangan masyarakat mengenai keunggulan pada setiap lembaga keuangan<sup>5</sup>.

Islam memperkenalkan pemasaran dalam suatu kegiatan berbisnisnya, seorang muslim yang baik dalam melakukan kegiatan berbisnis terlebih dahulu harus mengetahui tentang pemasaran agar tidak hanya bertujuan untuk memenuhi dan mengejar sasaran kinerja yang berkualitas namun mampu bersaing sesuai dengan kaidah dan nilai-nilai Islam serta tidak bertentangan dengan sumber hukum Islam. Masyarakat muslim telah menjadi saksi sejarah terhadap perencanaan yang telah diterapkan dalam kehidupan mereka, sebagaimana firman Allah SWT. menjelaskan tentang pemasaran syariah sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ  
رَحِيمًا

---

<sup>4</sup> Nila Asmita, “Peran Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah, (KSPPS) dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat, (Studi Pada BMT Al- Ittihad Rumbai Pekanbaru”, Vol. 7, No. 2, (2020), 171-176.

<sup>5</sup> Anam, “Strategi Pemasaran Produk Terhadap Profitabilitas Lembaga Keuangan Syari”ah, (LKS di Al-Yasini”, *Al-Mansyur: Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, Vol. 1, No. 1, (2021), 85-101.



Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*<sup>6</sup> (QS. An-Nisa: 29)

Dalam ayat di atas menjelaskan tentang mencari harta dibolehkan dengan cara berjual beli dengan dasar kerelaan kedua belah pihak tanpa suatu paksaan. Karena jual beli yang dilakukan secara paksa tidak sah walaupun ada bayaran atau penggantinya. Dalam upaya mendapatkan kekayaan tidak boleh ada unsur zalim kepada orang lain, baik individu atau masyarakat. Tindakan memperoleh harta secara batil, misalnya mencuri, riba, berjudi, korupsi, menipu, berbuat curang, mengurangi timbangan, suap-menyuap, dan sebagainya.

Penggunaan strategi pemasaran di lakukan untuk memajukan koperasi agar memiliki daya saing yang kuat dengan lembaga keuangan lain. Pemasaran merupakan cara mengatur strategi dan cara agar konsumen mau menggunakan produk yang dihasilkan pada suatu perusahaan. Dalam pelaksanaan pemasaran suatu perusahaan hendaknya menggunakan strategi yang tepat agar masyarakat lebih mudah mengetahuinya. Strategi yang tepat untuk melakukan pemasaran adalah bauran pemasaran yang terdiri dari 7P *product, price, place, promotion, people, procces dan phisical enviroment*. Dimana bauran pemasaran ini mempunyai peranan yang sangat penting dalam mempengaruhi pelanggan untuk menggunakan produk atau jasa yang ditawarkan pasar, oleh karena itu bauran pemasaran dikatakan sebagai suatu perangkat yang akan menunjukkan tingkat keberhasilan pemasaran.

---

<sup>6</sup> Departemen Agama Republik Indonesia Al-Qur'an & terjemahan QS.An-Nisa: 29

Dengan strategi pemasaran yang baik posisi koperasi menjadi kuat dalam kegiatannya, terutama untuk menghadapi persaingan saat ini. Penggunaan strategi pemasaran dalam kegiatan koperasi tidak serta merta akan meningkatkan hasil dari tujuan yang telah disusun dalam kegiatan awal perencanaan, akan tetapi penggunaan strategi pemasaran harus sesuai dengan keadaan koperasi dan sesuai dengan kondisi yang di inginkan oleh masyarakat sebagai calon dari anggota dan pengguna dari koperasi.

Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Bina Umat Madani merupakan sebuah koperasi jasa keuangan berbasis syariah. Koperasi ini menyediakan produk berupa simpanan dan pembiayaan. Koperasi ini lebih diperuntukan pada usaha menengah kebawah. Sasaran Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Bina Umat Madani adalah penjual-penjual dan pedagang dipasar. Sehingga sebagian besar anggota koperasi adalah pedagang.

Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Bina Umat Madani merupakan koperasi yang beralamatkan metro barat kota metro. Koperasi ini sudah berdiri dari tahun 2018, yang di pinpin oleh bapak Puryanto sebagai ketua. Koperasi ini hadir di tengah-tengah masyarakat untuk membantu masalah perekonomian masyarakat dengan menyediakan produk keuangan simpanan dengan akad wadiah, simpanan deposito dengan akad mudharabah dan pembiayaan murabahah . Dengan begitu diharapkan dapat membantu masalah-masalah perekonomian yang ada di masyarakat khususnya pada pedagang di pasar.

Berdasarkan pra survei yang dilakukan peneliti mewawancarai salah satu anggota koperasi mengenai strategi yang dilakukan sehingga anggota

mengetahui koperasi tersebut. Hasil wawancara dengan Ibu Untung yang melakukan pembiayaan *murabahah* bahwa mengetahui koperasi dari anggota koperasi.<sup>7</sup>

Berikut merupakan data keseluruhan anggota pada Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Bina Umat Madani Metro sebagai berikut:

**Tabel 1.1**  
**Data Jumlah Anggota Simpanan dan Pembiayaan**

Tahun	Jumlah Anggota
2019	223
2020	331
2021	291
2022	292
2023	337

Sumber KSPPS Bina Umat Madani

Berdasarkan data di atas dapat disimpulkan bahwa pada anggota KSPPS Bina Umat Madani pertahun mengalami naik turun. Pada tahun 2020 terdapat 331 anggota tetapi pada tahun 2021 mengalami penurunan menjadi 291. Salah satu penyebab penurunan anggota tersebut adalah pada pemasarannya, tidak stabilnya pemasaran mengakibatkan penurunan pada anggota baru untuk bergabung. Kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai KSPPS Bina Umat Madani serta produk-produknya akan mempengaruhi peningkatan pada jumlah anggota pada koperasi tersebut.

Berikut adalah data produk keuangan yang dimiliki oleh KSPPS Bina Umat Madani Metro sebagai berikut:

---

<sup>7</sup> Untung selaku anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, wawancara pada 29 november 2023 pukul 11.00 WIB.

**Tabel 1.2**  
**Data Jumlah Anggota Simpanan**

<b>Tahun</b>	<b>Jumlah Anggota</b>
2019	110
2020	143
2021	154
2022	193
2023	234

Sumber KSPPS Bina Umat Madani Metro

**Tabel 1.3**  
**Data Jumlah Anggota Simpanan Berjangka/Deposito**

<b>Tahun</b>	<b>Jumlah Anggota</b>
2019	1
2020	1
2021	1
2022	1
2023	1

Sumber KSPPS Bina Umat Madani Metro

**Tabel 1.4**  
**Data Pembiayaan *Murabahah***

<b>Tahun</b>	<b>Jumlah Anggota</b>
2019	112
2020	167
2021	136
2022	98
2023	102

Sumber KSPPS Bina Umat Madani Metro

Berdasarkan data di atas anggota produk keuangan KSPPS Bina Umat Madani mengalami tidak stabil penambahan jumlah anggotanya pada produk simpanan berjangka dan pembiayaan *murabahah*. Pada simpanan berjangka setiap tahunnya tidak mengalami peningkatan anggota baru sedangkan pada pembiayaan *murabahah* kenaikan anggota naik turun pada tahun 2021 sampai 2023. Banyaknya lembaga keuangan dengan memiliki kesamaan menawarkan produknya yaitu penghimpunan dana dan pembiayaan maka KSPPS Bina Umat Madani harus mampu menggunakan strategi yang tepat agar sampai

kepada masyarakat sehingga dapat menarik masyarakat untuk menjadi anggota koperasi dan tercapainya target penghimpunan maupun pembiayaan koperasi.

Penggunaan strategi pemasaran di dasari oleh perkembangan dari keadaan ekonomi yang ada di masyarakat dan semakin berkembangnya pola hidup dari masyarakat sendiri, sehingga sebagai bentuk penyesuaian dengan keadaan perekonomian masyarakat, KSPPS Bina Umat Madani harus menentukan strategi pemasaran yang tepat sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Kegiatan pemasaran juga dapat menentukan banyak sedikitnya masyarakat yang akan bergabung dengan perusahaan tersebut. Jika pemasarannya baik, maka akan dengan mudah menarik minat masyarakat untuk bergabung dengan perusahaan.

Berdasarkan latar belakang penelitian dimaksudkan untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul “Strategi Pemasaran Produk Keuangan dalam Meningkatkan Jumlah Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro”.

## **B. Pertanyaan Penelitian**

Bagaimana strategi pemasaran produk keuangan dalam meningkatkan jumlah anggota Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) Bina Umat Madani Metro?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Tujuan di adakan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana strategi pemasaran produk keuangan dalam meningkatkan jumlah anggota Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Bina Umat Madani Metro

## 2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang bisa diambil dari penelitian ini adalah:

- a. Secara teoritis, hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menambah khazanah keilmuan serta wawasan mengenai apa saja strategi pemasaran produk keuangan dalam meningkatkan jumlah anggota.
- b. Secara praktis, bagi KSPS Bina Umat Madani Metro dijadikan sebagai pertimbangan bagi pihak koperasi untuk pengambilan keputusan strategi pemasaran produk keuangan dalam meningkatkan jumlah anggota.

### D. Penelitian Relevan

Penulisan proposal skripsi ini penulis menemukan beberapa skripsi yang dapat dijadikan kajian terdahulu bagi penulis diantaranya penelitian oleh Khoirul Hidayah<sup>8</sup>, Annisa Rahma Pujiati<sup>9</sup>, Mhd Azmi Syahputra<sup>10</sup>, Anisa Tiara Fitri<sup>11</sup>, Siska Mona Sari<sup>12</sup>, dan dengan uraian sebagai berikut:

---

<sup>8</sup> Khoirul Hidayah, "Strategi Pemasaran Produk Keuangan di KSPPS BMT El Amanah Kendal dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Perspektif Manajemen Dakwah, Skripsi, (Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2017),

<sup>9</sup> Annisa Rahma Pujiati, "Strategi Pemasaran 4P dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Funfing di Bank Syariah Indonesia KK UII Yogyakarta", Skripsi, (Universitas Islam Indonesia, 2022),

<sup>10</sup> Mhd Azmi Syahputra, "Strategi Pemasaran dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Pembiayaan Pada PT. BPRS Gebu Prima Medan", Skripsi, (Universitas Islam Negeri Sumatra Utara Medan, 2019),

<sup>11</sup> Anisa Tiara Fitri, "Analisis Strategi Pemasaran Produk Simpanan Wadiah dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah dengan Metode SWOT (Studi Pada BPRS Metro Cabang Jatimulyo Lampung Selatan", Skripsi, (Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2018),

<sup>12</sup> Siska Mona Sari, "Analisis Strategi Pemasaran 4P Terhadap Produk Tabungan Impian di PT. BRI Syariah Cabang Banda Aceh", Skripsi, (Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Band Aceh, 2019),

**Tabel 1.5**  
**Penelitian Relevan**

<b>Nama (Tahun)</b>	<b>Judul</b>	<b>Hasil</b>	<b>Persamaan</b>	<b>Kebaharuan</b>
Khoirul Hidayah (2017)	Strategi Pemasaran Produk di KSPPS BMT El Amanah Kendal Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Perspektif Dakwah	Penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang digunakan BMT El Amanah Kendal dalam meningkatkan jumlah anggotanya adalah: dengan Meningkatkan kualitas pelayanan kepada anggota. Penambahan inventaris kantor. Meningkatkan kualitas SDM, Meningkatkan kegiatan promosi kepada masyarakat, Meningkatkan kualitas keagamaan melalui kajian syariat Islam, Open manajemen (selalu terbuka kepada setiap anggota), Adanya proses tawar menawar (negosiasi) margin, Memberikan bonus untuk pembiayaan yang lancar kepada setiap anggota, Mengundang anggota ketika RAT, Memberikan pelayanan (Amanah Fast Service) kepada para Anggota yang sudah loyal.	Persamaan penelitian sebelumnya dengan penelitian saat ini yaitu sama sama menggunakan strategi pemasaran pada koperasi dalam meningkatkan jumlah anggota	Penelitian sebelumnya strategi pemasaran menggunakan 4P.  Sedangkan penelitian saat ini menggunakan 7P
Anisa Tiara Fitri (2018)	Analisis Strategi Pemasaran Produk Simpanan Wadiah Dalam Meningkatkan Jumlah	. dalam memasarkan produknya diterapkan strategi bauran pemasaran(marketing mix) yang terdiri atas 4P yaitu Strategi Product (produk), Strategi Price (harga), Strategi Place (tempat/saluran	Persamaan penelitian sebelumnya dengan penelitian saat ini adalah sama sama menggunakan strategi pemasaran	Penelitian sebelumnya menggunakan strategi pemasaran 4P dan SWOT.  Sedangkan penelitian saat ini

Nama (Tahun)	Judul	Hasil	Persamaan	Kebaharuan
	Nasabah Dengan Metode SWOT ( <i>Strenght, Weaknes, Opportun ity dan Threat</i> ) (Studi Kasus pada BPRS Metro Cabang Jatimulyo Lampung Selatan	distribusi) dan Strategi Promotion (promosi) yang menggunakan periklanan (advertising) dan promosi penjualan (personal selling) dengan menerapkan strategi jempot bola. Hasil penelitian menggunakan analisis SWOT pada faktor internal terdapat selisih 1,35 dan pada eksternal terdapat selisih 1,15. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa penerapan analisis SWOT dalam strategi pemasaran pada BPRS Metro Madani cabang Jatimulyo Lampung Selatan masuk pada tipe kuadran 1 (positif, positif)	pada koperasi dalam meningkatkan jumlah anggota	menggunakan marketing mix 7P.
Mhd Azmi Syahputra (2019)	Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Pembiayaan Pada PT. BPRS Gebu Prima Medan	Menggunakan bauran pemasaran atau marketing mix yang terdiri dari 4P, yaitu Product, Price, Place dan Promotion. Kendala yang dihadapi BPRS Gebu Prima Medan yaitu promosi yang dilakukan kurang maksimal dan adanya masyarakat yang kurang mengenal BPRS sehingga menyebabkan masyarakat kurang tertarik melakukan pembiayaan di BPRS Gebu Prima Medan.	Persamaan penelitian sebelumnya dengan penelitian saat ini adalah sama sama menggunakan strategi pemasaran pada koperasi dalam meningkatkan jumlah anggota	Penelitian sebelumnya menggunakan strategi pemasaran marketing mix 4P. Sedangkan penelitian saat ini menggunakan marketing mix 7P.
Siska Mona Sari (2019)	Analisis Strategi Pemasaran	Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT. BRI Syariah	Persamaan penelitian sebelumnya	Penelitian sebelumnya menggunakan



Nama (Tahun)	Judul	Hasil	Persamaan	Kebaharuan
	n 4P Terhadap Peoduk Tabungan Impian di PT BRI Syariah Cabang Banda Aceh	Cabang Banda Aceh melakukan sosialisasi secara langsung dan tidak langsung dalam memperkenalkan produk tabungan Impian. Adapun sosialisasi secara langsung yaitu mempromosikan produk ini di sekolah-sekolah yang jadi sasaran untuk memberitahukan kepada siswa-siswi tentang sosialisasi menabung agar tertarik dan berminat dalam menggunakan produk ini.	dengan penelitian saat ini adalah sama sama menggunakan strategi pemasaran produk pada koperasi	marketing mix 4P  Sedangkan penelitian saat ini menggunakan marketing mix 7P
Annisa Rahma Pujiati (2022)	Strategi Pemasaran 4P dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Funding di Bank Syariah Indonesia KK UII Yogyakarta	Strategi yang digunakan dalam emingkatkan jumlah nasabah di bank syariah Indonesia KK UII Yogyakarta yaitu strategi 4P, Produk, Price, place, promotion	Persamaan penelitian sebelumnya dengan penelitian saat ini adalah sama sama menggunakan strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah anggota pada koperasi	Penelitian sebelumnya menggunakan pemasaran 4P.  Sedangkan penelitian saat ini menggunakan 7p.

*Sumber: data diolah*

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Pengertian Strategi Pemasaran Syariah

Menurut Husein pemasaran syariah merupakan proses implementasi dari strategi untuk memaksimalkan nilai, dalam meningkatkan kesejahteraan stakeholder khususnya, dan masyarakat pada umumnya, yang diatur oleh pedoman yang diberikan dalam Al Quran dan As Sunnah<sup>1</sup>. Sedangkan menurut Alom and Haque Pemasaran Syariah juga dapat dipahami sebagai sebuah proses dan strategi (*Hikmah*) pemenuhan melalui produk dan jasa yang Halal (*Tayyibat*) dengan kesepakatan untuk kesejahteraan bersama (*Falah*) dari kedua belah pihak pembeli dan penjual, untuk tujuan mencapai kesejahteraan materi dan spiritual di dunia dan akhirat<sup>2</sup>.

Menurut Hermawan Kertajaya, nilai inti dari pemasaran syariah adalah integritas dan ketebukaan, dimana marketer tidak diperbolehkan untuk berbohong karena nasabah menginginkan sesuai dengan kebutuhannya. Perencanaan Strategi ini tidak jauh beda dengan istilah perencanaan dalam dunia modern, hanya media dan bentuknya saja yang mungkin berbeda. Akan tetapi, esensinya sama<sup>3</sup>. Perencanaan strategi tersebut juga telah diterjemahkan dalam bentuk program, kebijakan ataupun tindakan yang akan dilakukan guna mencapai tujuan yang ditetapkan.

---

<sup>1</sup> Tate Agape Bawana, *Pemasaran Syariah, (Teori dan Aplikasi dalam Ekonomi Islam)*, (Bandung: CV. Media Sains Indonesia, 2023), 1

<sup>2</sup> *Ibid*, 2.

<sup>3</sup> Purnama Putra dan Wiwik Hasbiyah, *Teori dan Praktik Pemasaran Syariah*, (Depok; PT RajaGrafindo Persada, 2018), 18.

Dari definisi di atas pemasaran syariah dapat disimpulkan sebagai salah satu kegiatan yang tidak hanya menitik beratkan untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan manusia, namun juga memperhatikan terhadap kebijaksanaan, mengacu pada penjualan yang halal, serta terpenuhinya kesejahteraan yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan prinsip-prinsip Islam.

#### 1. Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran adalah suatu teknik yang penting di terapkan dalam perusahaan. karena perusahaan akan dikatakan berhasil ketika sudah menerapkan bauran pemasaran yang tepat yang dimiliki oleh perusahaan.

Menurut Pogorelova, Yankneeva & Anna, dan Kotler, Keller, Brady, Goodman, Hansem Mengatakan bahwa bauran pemasaran terbagi menjadi 7P (*Product, price, place, promotion, people, proces & phisical enviroment*)<sup>4</sup>.

##### a. *Product*

Dalam pemasaran Islam, produk yang ditawarkan harus memenuhi pedoman utama yaitu produk yang halal tayyiban, baik dan halal. Halal dari segi produk dan halal dari segi distribusi/pengiriman produk kepelanggan. Selain itu, produk, baik barang maupun jasa, harus memiliki kegunaan dan manfaat yang mengarah pada kebaikan. Tidak diperbolehkan untuk menjual barang-barang yang tidak berguna, atau membawa kerugian. Menurut Kotler dan Keller dalam alih Bahasa

---

<sup>4</sup> Hendrayani Eka et al., Manajemen Pemasaran (kota bandung, Media Sains Indonesia, 2021). 113

Bob Sabran menjelaskan bahwa indikator dari keragaman produk itu memungkinkan perusahaan untuk memperluas bisnisnya. Indikator tersebut meliputi:

- 1) Perusahaan dapat menambah lini produk baru.
- 2) Perusahaan dapat memperpanjang tiap lini produk.
- 3) Perusahaan dapat menambah lebih banyak varian produk pada tiap produk.
- 4) Perusahaan dapat menjaga konsistensi lini produk yang lebih kuat<sup>5</sup>.

b. *Promotion*

Tujuan utama dari kegiatan promosi adalah memberikan informasi kepada pelanggan mengenai spesifikasi dan nilai inti produk yang ditawarkan. Islam melarang membuat janji yang berlebihan. Dalam pemasaran Islam, informasi yang berkaitan dengan kegiatan promosi adalah untuk memastikan bahwa tidak ada keraguan penipuan mengenai kualitas produk yang dijanjikan, dijelaskan, dan berlebihan sehingga ekspektasi terhadap produk tidak sesuai dengan kenyataan yang ada. Semua informasi yang diberikan mengenai produk harus faktual. Menurut Kotler, mengatakan bahwa unsur bauran promosi (*promotion mix*) terdiri atas lima perangkat utama, yaitu:

- 1) Periklanan (*Advertising*),
- 2) Penjualan pribadi (*Personal Selling*),
- 3) Publisitas (*Publicity*),<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> Meithiana, *Pemasaran & Kepuasan Pelanggan*, (Surabaya: Unitomo Press, 2019),

c. *Price*

Pada prinsipnya penentuan harga adalah total biaya diperlukan untuk menghasilkan suatu produk ditambah keuntungan. Di dalam konteks lain, harga seharusnya merupakan pertemuan antara permintaan dan penawaran.. Rasulullah SAW menjual dagangannya dengan harga yang dapat diterima pelanggan. Islam melarang mengambil keuntungan yang berlebihan. Islam juga melarang melakukan pembelian dalam jumlah besar jumlahnya lalu menyimpannya, lalu menjualnya kembali<sup>7</sup>. sehingga dengan sengaja menaikkan harga dari harga normal atau harga yang ditentukan dengan tepat. Menurut Wulandari menjelaskan terdapat beberapa indikator yang digunakan untuk mengukur harga yaitu sebagai berikut:

- 1) Harga sesuai kualitas produk
- 2) Perbandingan harga
- 3) Harga sesuai dengan harapan konsumen<sup>8</sup>

d. *Place*

Perlu dipahami bahwa proses pendistribusian produk tidak semata-mata mencari keuntungan tapi ada unsur sosial disana, mendistribusikan barang apa yang dibutuhkan pelanggan, sebagai fasilitator agar kebutuhannya terpenuhi masyarakat umum juga penting. Islam mengajarkan kemaslahatan umat lebih dari itu kepentingan

---

<sup>6</sup> Yanus Sumitro, dkk, "Penjualan Kondominium, di Kawasan, dan Kota Surabaya", *Majalah Ekonomi*, Vol. XXIV No. 1, (2019), 1411.

<sup>7</sup> Dessy Kartika Yudityawati dan Hadiah Fitriyah, "Strategi Pemasaran dalam Perspektif Islam", *Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia*, Vol. 8, No. 1, (2022), 45.

<sup>8</sup> Meithiana, *Strategi Pemasaran*, 42

pribadi. Menurut Tjiptono, terdapat banyak faktor yang mempengaruhi pemilihan lokasi usaha, ketujuh faktor yang mempengaruhi pemilihan lokasi usaha antara lain,

- 1) Akses
- 2) Visibilitas
- 3) Tempat parkir
- 4) Ekspansi
- 5) Persaingan
- 6) Peraturan pemerintah<sup>9</sup>.

e. *People*

Orang merupakan semua yang terlibat pada pelayanan dan mempengaruhi persepsi masyarakat. Karena jika pelayanan yang diberikan bagus maka masyarakat akan lebih mudah mengenal dan mengingat. Nabi Muhammad SAW memberikan peran pada berbisnis yang patut dicontoh dalam hal perilaku etis karena Nabi Muhammad SAW tidak pernah bertengkar serta berselingkuh dengan para pemegang kepentingannya maupun pemasar lainnya. Attitude seseorang juga penting dalam strategi ini seperti menurut Kiromsebagai berikut

- 1) Penampilan pihak marketing harus rapi dan menarik agar masyarakat tertarik untuk menjadi anggota baru,

---

<sup>9</sup> Kadek Mery Chelviani, Made Ary Meitriana, dan Iyus Akhmad Haris, "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pemilihan Lokasi Toko Modern di Kecamatan Buleleng", *Jurnal Ekonomi Undiksha*, Vol. 9, No. 2, (2017), 259

2) Bahasa tubuh dapat berupa isyarat, ekspresi wajah, pandangan mata, sentuhan, serta postur dan gerakan kemudian Dalam berkomunikasi pihak marketing harus ramah dan suara dalam berbicara harus jelas dan mudah dipahami oleh calon anggota yang ingin mendaftarkan dirinya sehingga tidak ragu untuk menjadi anggota baru lembaga tersebut.<sup>10</sup>

f. *Physical Enviroment*

Bukti fisik dapat di sebut dengan bukti langsung mengenai lingkungan perusahaan, lingkungan fisik perusahaan di artikan dengan lingkungan layanan yang membuaat anggota mengingat perusahaan untuk hubungan yang menguntungkan. Indikator physical evidence menurut Tjiptono adalah:

- 1) Fasilitas
- 2) Bangunan
- 3) Servis

g. *Persistens & Process*

Menjalankan pemasaran harus disertai dengan ketekunan. Tekun berarti rajin, bekerja keras, dan bersungguh-sungguh. Ketekunan merupakan modal utama untuk suksesnya usaha yang dilakukan. Sikap ini akan memberikan manfaat dan nilai lebih<sup>11</sup>. Setiap proses dalam bermuamalah harus sesuai dengan syariah Islam, dimana seorang

---

<sup>10</sup> Indah Nur Anisa dan Renny Oktafia, "Penerapan Strategi Marketing Mix dalam Meningkatkan Jumlah Funding dan Lending di BMT", *Tabbanu', Islamic Banking & Finance*, Vol. 4, No. 1, (2021), 113-126.

<sup>11</sup> Muhammad Anwar Fathoni, "Konsep Pemasaran dalam Perspektif Hukum Islam", *Jurisdictie*, Vol. 9, No. 1, (2018), 128.

pemasar dapat memberikan pelayanan secara Islami kepada konsumen dengan mengutamakan kejujuran, keadilan dan menghormati. Menurut Kotler indikator proses terbagi menjadi tiga yaitu,

- 1) Alur aktivitas,
- 2) Jadwal-jadwal, dan
- 3) Rutinitas<sup>12</sup>

## **B. Produk Keuangan**

### **1. Produk Penghimpunan Dana (*Funding*)**

Produk-produk penghimpunan bank ditujukan untuk mobilisasi dan investasi tabungan untuk pembangunan perekonomian dengan cara yang adil sehingga keuntungan yang adil dapat dijamin bagi semua pihak. Dalam penghimpunan dana di bank syari'ah dapat berbentuk:

- a. Tabungan, yaitu bentuk simpanan nasabah yang bersifat likuid, hal ini memberikan arti produk ini dapat diambil sewaktu-waktu apabila nasabah membutuhkan, namun bagi hasil yang ditawarkan kepada nasabah penabung kecil.
- b. Deposito, yaitu bentuk simpanan nasabah yang mempunyai jumlah minimal tertentu, jangka waktu tertentu dan bagi hasilnya lebih tinggi dari pada tabungan<sup>13</sup>. Sesuai dengan karakteristiknya, lembaga keuangan syari'ah menerapkan manajemen dan operasional berdasarkan prinsip-prinsip syari'ah yang diterapkan dalam

---

<sup>12</sup> Hani Lasnia, "Analisis Penerapan Bauran Pemasaran Pada Produk Jasa di KSPPS Karisma Cabang Grabag", *Jurnal Maneksi*, Vol. 10, No. 1, (2021), 87.

<sup>13</sup> Intan Ayu, Putri Wulandari, dan Sutiya Lestari, "Strategi Meningkatkan Funding Dimasa Pandemi Pada Bank Syariah Indonesia Kcp Sumberrejo Bojonegoro", *Al-Iqtishod: Jurnal Pemikiran dan Penelitian Ekonomi Islam*, Vol. 10, No. 1, (2022), 113-130



penghimpunan dana masyarakat adalah prinsip wadiah dan mudharabah.

Beberapa produk penghimpunan dana (*funding*), di antaranya sebagai berikut:

a. Penghimpunan prinsip Wadiah

Prinsip wadiah yang diterapkan adalah wadiah yad dhamanah yang diterapkan pada produk rekening giro. Wadiah dhamanah berbeda dengan wadiah amanah. Dalam wadiah amanah pada prinsipnya harta titipan tidak boleh dimanfaatkan oleh yang dititipi. Sedangkan dalam hal wadiah dhamanah pihak yang dititipi bertanggung jawab atas keutuhan harta titipan sehingga ia boleh memanfaatkan harta titipan tersebut. Karena wadiah yang diterapkan dalam produk giro perbankan ini juga disifati dengan yad dhamanah, maka implikasi hukumnya sama dengan qardh<sup>14</sup>. dimana nasabah bertindak sebagai yang meminjam uang, dan bank bertindak sebagai yang dipinjami.

b. Penghimpunan prinsip Mudharabahh

Dalam mengaplikasikan prinsip mudharabah, penyimpan atau deposan bertindak sebagai shahibul maal dan bank sebagai mudharib. Dana tersebut digunakan bank untuk melakukan pembiayaan *murabahah* dan *ijarah*, dapat pula dana tersebut digunakan bank untuk melakukan pembiayaan mudharabah. Mudharabah menggunakan bagi

---

<sup>14</sup> Agus Wahyu Irawan dan Imam Wahyudhi, "Peran Bank Jatim Syariah dalam Meningkatkan Profitabilitas", *Adilla: Jurnal Ilmiah Ekonomi Syari*", Vol. 6, No. 1, (2023), 33.

hasil yakni pemilik dana menyediakan dana 100% kepada bank kemudian di kelola bank untuk melakukan aktivitas produktif dengan syarat keuntungan di bagi adil sesuai kesepakatan akad diawal<sup>15</sup>. Hasil usaha ini akan dibagi hasilkan berdasarkan nisbah yang disepakati. Mudharabah Muthlaqah adalah Pihak penguasa diberi kebebasan untuk menjalankan proyek tanpa larangan mengenai urusan yang berkaitan dengan proyek itu dan terkait waktu, tempat, jenis, perusahaan dan pelanggan<sup>16</sup>. Mudharabah muthlaqah ini pada usaha perbankan syariah diaplikasikan pada tabungan dan deposito.

## 2. Produk Pembiayaan Dana (*Lending*)

### a. Pembiayaan *Murabahah*

*Murabahah* berasal dari kata ribhu (keuntungan) adalah transaksi jual beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya diartikan sebagai suatu perjanjian antara bank dengan nasabah dalam bentuk pembiayaan pembelian atas sesuatu barang yang dibutuhkan oleh nasabah.

Objeknya bisa berupa barang modal seperti kendaraan, barang kebutuhan rumah tangga, dan sebagainya sesuai dengan kebutuhan konsumen. Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad.

Dalam perbankan, *murabahah* lazimnya dilakukan dengan cara

---

<sup>15</sup> Nandang Ihwanudin, “Distribusi Dana Produk Koperasi Syariah Antara Koperasi Kospin Jasa Syariah, KSPPS Tumang dan KSPPS E-MAS”, *Ajiqs*, Vol. 2, No. 2, (2020), 458.

<sup>16</sup> Widyastuti dan Indria, “Analisis Akuntansi Penghimpunan Dana dengan Prinsip Wadiah dan Mudharabah di Perbankan Syariah”, *Moneter*, Vol. 1, No.1, (2014), 58-67.

pembayaran cicilan (*ajil bi tsaman*). Dalam transaksi ini barang diserahkan segera setelah akad sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh<sup>17</sup>.

b. Rukun dan Syarat *Murabahah*

1) Rukun *Murabahah*

Rukun dari akad *murabahah* yang harus dipenuhi adalah sebagai berikut:

- a) Pelaku akad, yaitu penjual adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual dan pembeli adalah pihak yang memerlukan dan akad membeli barang.
- b) Objek akad, yaitu barang dagangan dan harga
- c) Sighat, yaitu ijab dan qobul

2) Syarat *Murabahah*

- a) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
- b) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c) Kontrak harus bebas dari riba.
- d) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- e) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian<sup>18</sup>.

---

<sup>17</sup> Sylvia D. Elvira, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Pekanbaru, Cahaya Firdaus, 2018), 6

<sup>18</sup> *Ibid.*, 8

c. Tujuan Pembiayaan *Murabahah*

- 1) Bank dapat membiayai keperluan modal kerja nasabah untuk membeli barang kebutuhan
- 2) Nasabah dapat meminta bank untuk membiayai stok dan persediaan mereka, keperluan pembiayaan mereka ditentukan pada besarnya stok dan persediaannya.
- 3) Nasabah dapat memenuhi kebutuhannya untuk memperoleh barang tanpa harus menyiapkan uang tunai terlebih dahulu.

d. Fatwa DSN tentang Ketentuan *Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* telah diatur dalam fatwa DSN No. 04/DSNMUI/IV/2000. Dalam fatwa tersebut di sebutkan ketentuan umum mengenai *murabahah* sebagai berikut:

- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba
- 2) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh Islam
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang kualifikasinya telah disepakati.
- 4) Bank membeli barang-barang yang dibutuhkan nasabah atas nama bank sendiri.
- 5) Bank wajib menyampaikan segala hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya pembelian dilakukan dengan hutang.
- 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pesanan) dengan harga jual sama dengan harga beli ditambah keuntungan. Berkaitan dengan hal tersebut, bank wajib memberikan informasi

harga pokok barang yang jujur kepada pelanggan termasuk biaya-biaya diperlukan.

- 7) Nasabah membayar harga barang yang disepakati dalam jangka waktu tertentu yang disepakati.
- 8) Untuk mencegah penyalahgunaan atau kerusakan kontrak bank dapat membuat perjanjian khusus dengan nasabah<sup>19</sup>

Aturan yang dikenakan kepada nasabah dalam *murabahah* yang tercantum dalam fatwa adalah<sup>20</sup>:

- 1) Nasabah mengajukan permohonan dan janji atas pembelian suatu barang.
- 2) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- 3) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah menerima sesuai dengan akad yang telah disepakatinya. karena secara hukum janji tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membua kontrak jual beli.
- 4) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- 5) jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.

---

<sup>19</sup> *Ibid*,

<sup>20</sup> May Laylatul Istiqomah, 'Penerapan Fatwa DSN MUI NO : 04 / DSN-MUI / IV / 2000 Tentang Pembiayaan *Murabahah* Di Lingkungan Perbankan Syariah Perspektif Maqashid Syariah Jaseer Auda Magister Hukum Islam Fakultas Syariah Dan Hukum Pendahuluan *Murabahah* Adalah Salah Satu Skim Fiqh Ya', *Journal, Rechtenstudent Istiqomah*, 2.3 (2021), 242–54.

- 6) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.

### **C. Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS)**

#### **1. Pengertian KSPPS**

UU Nomor 25 tahun 1992 berbunyi, Koperasi yaitu salah satu lembaga yang memiliki anggota yang setiap anggotanya memiliki tugas serta pertanggungjawaban setiap orang yang memiliki asas kekeluargaan sebagai prinsip koperasi yang berdasarkan ekonomi rakyat<sup>21</sup>. Sedangkan koperasi syari'ah dapat diartikan sebagai konversi dari koperasi konvensional dimana yang dijadikan landasan hukum adalah sesuai prinsip syari'ah. Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syari'ah atau sebelumnya disebut Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah terlahir dari Baitul Maal wa Tamwil merupakan entitas keuangan mikro syari'ah yang spesifik<sup>22</sup>. Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) dalam kegiatannya bergerak di bidang pembiayaan, investasi dan simpanan sesuai pola bagi hasil syariah.

#### **2. Tujuan dan Fungsi KSPPS**

Berdasarkan keterangan UU No. 25 tahun 1992, KSPPS bertujuan memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada

---

<sup>21</sup> Ade Riyani, Gama Pratama, dan Surahman Surahman, "Analisis Sistem Pengelolaan Keuangan Pembiayaan Syariah dengan Akad *Murabahah*", *Ecobankers : Journal of Economy dan Banking*, Vol. 3, No. 1, (2022), 1.

<sup>22</sup> Ropi Marlina dan Yola Yunisa Pratama, "Koperasi Syariah Sebagai Solusi Penerapan Akad Syrikah Yang Sah", *Amwaluna: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah*, Vol. 1, No. 2, (2017), 265.

umunya serta ikut membina tatanan perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, dan makmur menurut pancasila dan UUD 1945. Adapun tujuan dan fungsi KSPPS sebagai berikut:

- a. Tujuan KSPPS adalah untuk meningkatkan kesejahteraan anggotanya dan kesejahteraan masyarakat serta membina perekonomian Indonesia menurut prinsip-prinsip Islam.
- b. Fungsi KSPPS adalah
  - 1) Membangun dan mengembangkan potensi dan kemampuan anggota pada khususnya, dan masyarakat pada umumnya, guna meningkatkan kesejahteraan sosial ekonominya.
  - 2) Memperkuat kualitas sumber daya insani anggota, agar menjadi lebih amanah, professional (fathonah), konsisten, dan konsekuen (istiqomah) di dalam menerapkan prinsip-prinsip ekonomi Islam dan prinsip-prinsip syariah Islam
  - 3) Berusaha untuk mewujudkan dan mengembangkan perekonomian nasional yang merupakan usaha bersama berdasarkan asas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi.
  - 4) Mengembangkan dan memperluas kesempatan kerja.
  - 5) Menumbuhkembangkan usaha-usaha produktif anggota<sup>23</sup>

### **3. Operasional KSPPS**

Berdasarkan Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia NOMOR 16/Per/M.KUKM/IX/2015 Pasal

---

<sup>23</sup> Piedad Magali Guarango, "Peran Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah, (KSPPS) dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah, (UMKM) Pada KSPPS Mandiri Artha Sejahtera", *Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 5, No. 8, (2022), 20-21.

21 terakit pelaksanaan kegiatan pembiayaan syariah dan usaha simpan pinjam oleh koperasi antara lain:

- a. Mengumpulkan simpanan dari anggota yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip-prinsip syariah dengan akad wadiah atau mudharabah
- b. Menyalurkan pembiayaan syariah kepada calon anggota, anggota dan koperasi lain atau anggotanya dalam bentuk pinjaman berdasarkan akad qard dan pembiayaan dengan akad *murabahah*, *istishna*, *salam*, *musyarakah*, *mudharabah*, *ijarah*, *ijarah muntahiya bittamlik*, *kafalah*, *wakalah* dan *hiwalah* atau akad lain yang sesuai dengan syariah
- c. Mengatur sumber dana, penyaluran pinjaman dan pembiayaan<sup>24</sup>.  
Semua aktivitas berdasarkan prinsip syariah.

---

<sup>24</sup> Ovilia Husna, "Manajemen Operasional Pada Koperasi Syariah", *Prosiding Seminar Nasional & Call for Paper STIE AAS*, Vol. 5, No. 1, (2022), 249.



## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Jenis dan Sifat Penelitian**

##### **1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), yaitu suatu penelitian yang memusatkan pada perhatian pada suatu kasus secara internal dan terperinci mengenai latar belakang keadaan sekarang yang dipermasalahkan<sup>1</sup> Penelitian ini di lakukan di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) Bina Umat Madani Jl.Flamboyan No.06 Mulyojati Metro Barat Kota Metro dengan strategi pemasaran produk keuangan dalam meningkatkan jumlah anggota.

##### **2. Sifat Penelitian**

Penelitian deskriptif menurut Bogdan dan Taylor adalah penelitian untuk mendeskripsikan fenomena yang ada, fenomena tersebut dapat berupa bentuk aktivitas, karakteristik, perubahan, hubungan, dan perbedaan antara fenomena yang satu dengan yang lain<sup>2</sup>. Kemudian peneliti menggambarkan sebagaimana adanya.

Penelitian ini bersifat deksriptif kualitatif yaitu menitikberatkan pada segi strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah anggota pada produk keuangan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Metro.

---

<sup>1</sup> Hardani, *Metode Penelitian Kualitatif&Kuantitatif*, (Jakarta: CV. Pustaka Ilmu Group, 2020), 132

<sup>2</sup> *Ibid.*, 135

Jenis penelitian deskriptif kualitatif menampilkan data apa adanya tanpa proses manipulasi. Penelitian deskriptif yang dimaksud dalam penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan strategi pemasaran produk keuangan dalam meningkatkan jumlah anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro.

## **B. Sumber Data**

Sumber data dalam penelitian ini adalah:

### **1. Sumber Data Primer**

Sumber data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari lapangan oleh orang yang melakukan penelitian tersebut data primer diperoleh dari wawancara mendalam serta dokumentasi<sup>3</sup>. Pada penelitian ini yang menjadi sumber primer untuk mendapatkan data adalah dari manajer KSPPS Bina Umat Madani, pihak pemasaran KSPPS Bina Umat Madani, dan anggota KSPPS Bina Umat Madani.

### **2. Sumber Data Sekunder**

Sumber data sekunder adalah data yang diperoleh dari kumpulan penelitian dari sumber-sumber yang telah ada. Tidak hanya itu saja sekunder ini dapat dijadikan sebagai pendukung data primer. Teknik dalam pengumpulan penelitian ini yaitu dengan metode studi perpustakaan yaitu penelitian yang bertujuan untuk mengumpulkan data dari informasi

---

<sup>3</sup> *Ibid.*,

dengan bantuan berbagai sumber yang terdapat dipustakaaan<sup>4</sup> dan data yang ada di KSPPS Bina Umat Madani Metro.

### C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini yaitu

#### 1. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data apabila peneliti melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus di teliti. Wawancara dilakukan agar peneliti mampu mengajukan pertanyaan dengan secara langsung pada informan. Dengan teknik wawancara ini informan dapat menjelaskan atau menjawab pertanyaan dengan lebih mudah sehingga peneliti mendapat data yang diperlukan dalam penelitian<sup>5</sup>

Adapun teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara semiterstruktur dimana dalam pelaksanaanya lebih bebas. Tujuan dari wawancara ini adalah menentukan permasalahan secara terbuka dimana pihak yang di wawancarai diminta pendapat dan ide-idenya<sup>6</sup>.

Teknik yang digunakan di dalam penentuan nasabah sebagai sumber data menggunakan teknik sampling insidental, yaitu teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu siapa saja yang secara kebetulan atau insidental bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai

---

<sup>4</sup> *Ibid.*,

<sup>5</sup> *Ibid.*,

<sup>6</sup> Kaharuddin, "Kualitatif: Ciri dan Karakter Sebagai Metodologi", *Equilibrium Jurnal Pendidikan*, Vol. 9, No. 1, (2021), 5.

sampel, bila dipandang orang yang kebetulan ditemui itu cocok sebagai sumber data<sup>7</sup>.

Guna memperoleh data yang peneliti butuhkan mengenai strategi pemasaran produk keuangan yang dilakukan dalam meningkatkan jumlah anggota. Dalam penelitian ini peneliti mewawancarai bapak Ahmad Sutiono sebagai manajer KSPPS Bina Umat Madani, bapak Wahyu Tri sebagai bagian marketing KSPPS Bina Umat Madani. Untuk memperoleh data dan informasi terkait strategi yang digunakan koperasi dalam meningkatkan jumlah anggota. Ibu Untung sebagai anggota pembiayaan *murabahah*, Bapak Paino sebagai anggota pembiayaan *murabahah*, Ibu Saminah sebagai anggota pembiayaan *murabahah*, Ibu Tina sebagai anggota pembiayaan *murabahah*, Ibu Asih sebagai anggota pembiayaan *murabahah*, Ibu Tri sebagai anggota simpanan wadiah, Ibu Anggun sebagai anggota simpanan wadiah, Ibu Endah sebagai anggota penghimpunan dana wadiah, ibu sanah sebagai anggota penghimpunan dana wadiah, ibu Tikem sebagai anggota penghimpunan dana wadiah, dan Bapak Agung sebagai anggota simpanan mudharabah di KSPPS Bina Umat Madani metro. Untuk memperoleh informasi mengenai strategi yang dilakukan dalam mempromosikan produk keuangan KSPPS Bina Umat Madani Metro.

## **2. Dokumentasi**

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dapat berupa bahan-bahan tertulis yang diterbitkan suatu lembaga yang menjadi objek

---

<sup>7</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013), 85

penelitian. Teknik dokumentasi ini dianggap lebih mudah untuk mendapatkan data dari tempat lokasi penelitian dengan bentuk dokumen<sup>8</sup>. Dokumentasi dalam penelitian ini yaitu data yang berupa dokumen laporan keuangan dan data jumlah anggota simpanan dan pembiayaan, dokumen sejarah KSPPS Bina Umat Madani, brosur untuk kegiatan pemasaran.

#### **D. Keabsahan Data**

Keabsahan data pada penelitian ini menggunakan teknik triangulasi. Wiliam Wiersma mengatakan triangulasi dalam pengujian kredibilitas diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai waktu. Dengan demikian terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan waktu.

Pada penelitian ini pengecekan data dilakukan menggunakan triangulasi sumber, Triangulasi sumber yaitu untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Data yang diperoleh dianalisis oleh peneliti sehingga menghasilkan suatu kesimpulan<sup>9</sup>. Dimana mengecek data dari wawancara yang dilakukan peneliti kemudian dokumentasi yang terdiri data produk keuangan, profil KSPPS, jumlah anggota dan simpanan. Kemudian peneliti menganalisis dan mendapatkan kesimpulan.

---

<sup>8</sup> *Ibid.*, 148

<sup>9</sup> Dedi Susanto, Risnita, dan M. Syahrani Jailani, "Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data dalam Penelitian Ilmiah", *Jurnal QOSIM: Jurnal Pendidikan, Sosial & Humaniora*, Vol. 1, No. 1, (2023), 55-56.

## **E. Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data merupakan proses pengumpulan data secara sistematis untuk mempermudah peneliti dalam memperoleh kesimpulan. Milles and Huberman mengemukakan bahwa dalam aktivitas analisis data kualitatif dilakukan secara berlangsung terus-menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jelas. Aktivitas dalam analisis data yaitu reduksi data, penyajian data dan kesimpulan atau verifikasi. Mengenai tiga alur tersebut secara lebih lengkap sebagai berikut:

### **1. Reduksi Data**

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

Peneliti melakukan observasi dan wawancara kepada pihak pemasaran KSPPS untuk mengetahui bagaimana pemasaran yang dilakukan dalam meningkatkan jumlah anggota, kemudian wawancara kepada manajer KSPPS untuk memperoleh data anggota, data pembiayaan dan simpanan dan sejarah dari koperasi tersebut. Kemudian seluruh data yang didapatkan direduksi yaitu dengan merangkum, memilih data yang diperlukan sesuai judul penelitian yaitu strategi pemasaran produk keuangan dalam meningkatkan anggota sehingga mudah untuk dipahami.

## 2. Penyajian Data

Menurut Miles dan Huberman penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, grafik, tabel, hubungan antar kategori dan sejenisnya. Penyajian data adalah suatu proses pembuatan laporan tentang hasil yang diperoleh dari data dan informasi di lapangan. Setelah data di reduksi maka selanjutnya data di sajikan dalam bentuk uraian dari hasil wawancara kemudian tabel berupa jumlah anggota, jumlah simpanan dan pembiayaan pada KSPPS Bina Umat Madani.

## 3. *Verification* / Kesimpulan

Penarikan kesimpulan menurut Miles & Huberman hanyalah sebagian dari satu kegiatan dari konfigurasi yang utuh. Kesimpulan-kesimpulan juga diverifikasi selama penelitian berlangsung. Verifikasi itu mungkin sesingkat pemikiran kembali yang melintas dalam pikiran penganalisis (peneliti) selama ia menulis, suatu tinjauan ulang pada catatan-catatan lapangan<sup>10</sup>.

Pada penelitian ini setelah data dirangkum dan dipilih kemudian di sajikan langkah selanjutnya yaitu melakukan kesimpulan dari semua data yang diperoleh pada wawancara dan dokumentasi di KSPPS Bina Umat Madani dengan mengetahui bagaimana pemasaran yang dilakukan, perkembangan jumlah anggota, jumlah simpanan dan pembiayaan KSPPS Bina Umat Madani Metro.

---

<sup>10</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian*, 243-246

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Profil KSPPS Bina Umat Madani Metro**

##### **1. Sejarah, Visi Misi, Struktur dan Susunan Pengurus KSPPS Bina Umat Madani Metro**

###### **a. Sejarah berdirinya KSPPS Bina Umat Madani Metro**

Koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah (KSPPS) Bina Umat Madani yang disingkat KSPPS Bina Umat Madani merupakan hasil ekspansi dan pengembangan dari Koperasi Simpan Pinjam Artha Mandiri yang berbasis konvensional. Koperasi ini memiliki kegiatan operasional seperti lembaga keuangan syariah mikro lainnya. KSPPS Bina Umat Madani memiliki tujuan untuk memberikan jasa pembiayaan modal usaha kecil (mikro) kepada masyarakat sekitar. Masyarakat yang akan melakukan pembiayaan terlebih dahulu menyerahkan data diri dan barang jaminan sebelum proses pembiayaan direalisasikan. Koperasi berbasis syariah merupakan wujud nyata kesadaran dari pendiri akan pentingnya lembaga keuangan syariah mikro. KSPPS Bina Umat Madani resmi berdiri pada tanggal 17 Desember 2017, didirikannya kantor pusat di Jalan Flamboyan No. 06 Kelurahan Mulyojati, Kecamatan Metro Barat Kota Metro oleh beberapa pengurus, dikukuhkan sebagai unit otonom dengan badan hukum No: 006454/BH/M.KUKM.2/XII/2017.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Buku Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Bina Umat Madani.



## **2. Produk Keuangan KSPPS Bina Umat Madani Metro**

### **a. Simpanan Wadiah**

Simpanan dirancang untuk memberikan fasilitas anggota KSPPS Bina Umat Madani dengan persyaratan sederhana dan sistem bagi hasil. Deposit dan penarikan dapat dilakukan kapan saja selama jam kerja jika diperlukan. Ketentuan pembukaan rekening bagi calon anggota atau nasabah:

- 1) Bersedia untuk menjadi anggota KSPPS Bina Umat Madani
- 2) Fotokopi kartu identitas yang masih berlaku
- 3) Isi persyaratan formulir pembukaan rekening:
  - a) Perjanjian/ kontrak: Wadiah
  - b) Setoran awal: Rp. 100.000,-
  - c) Setoran minimum berikutnya: Rp. 10.000,-
  - d) Biaya tutup rekening: Rp. 2.500,-
  - e) Biaya pengelolaan bulanan: Rp. 500,-
- 4) Keunggulan menabung di KSPPS Bina Umat Madani Metro
  - a) Mudah saat bergabung
  - b) Bisa di ambil kapan saja sesuai keinginan
  - c) Karyawan bisa mengambil kerumah jika tidak sempat menabung ke kantor
  - d) Biaya pengelolaan perbulan terjangkau <sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Buku Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Bina Umat Madani.

## **b. Simpanan Berjangka atau Deposito**

Simpanan berjangka atau deposito ini adalah fasilitas investasi yang menguntungkan karena menggunakan prinsip mudharabah untuk mengelolanya sesuai dengan hukum Islam dan akan bagi hasil setiap bulanya. Jangka waktu 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan, minimal deposit Rp.1.000.000,- dan dapat diperbaharui secara otomatis. Ketentuan pembukaan deposit adalah sebagai berikut:

- 1) Bersedia untuk menjadi anggota KSPPS Bina Umat Madani
- 2) Fotokopi kartu identitas yang masih berlaku
- 3) Mengisi formulir yang disediakan KSPPS Bina Umat Madani
- 4) Membayar biaya matrai

Selain itu, simpanan berjangka memiliki beberapa manfaat diantaranya:

- 1) Bagi hasil lebih tinggi dari rasio tabungan normal
- 2) Bagi hasil dapat ditransfer ke tabungan masyarakat, tabungan atau kebank lain
- 3) Bagi hasil untuk 12 bulan 0,8 untuk 6 bulan 0,5 dan 3 bulan 0,25
- 4) Bisa dijadikan jaminan pembiayaan lain<sup>3</sup>

## **c. Pembiayaan *Murabahah***

*Murabahah* menjual barang dengan mengkonfirmasi harga beli kepada pembeli, dan pembeli membayar harga yang lebih tinggi dari keuntungan. Ketentuan umum *murabahah*:

---

<sup>3</sup> Buku Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Bina Umat Madani.

- 1) Pengembangan masyarakat dan anggota KSPPS Bina Umat Madani harus memenuhi akad *murabahah* tanpa riba
- 2) KSPPS Bina Umat Madani membeli sendiri barang-barang kebutuhan anggota, dan pembelian tersebut harus halal dan tanpa riba
- 3) KSPPS Bina Umat Madani harus mengkomunikasikan segala hal yang ada kaitannya dengan pembelian, misalkan jika pembelian dilakukan berdasarkan hutang
- 4) KSPPS Bina Umat Madani kemudian menjual barang tersebut kepada anggota dengan harga jual sebesar harga beli ditambah keuntungan. Sehubungan dengan hal itu, KSPPS Bina Umat Madani wajib memberitahukan kepada anggota dengan sebenarnya harga barang dan biaya yang dikeluarkan
- 5) Anggota membayar harga komoditas yang disepakati dalam waktu yang disepakati
- 6) Untuk mencegah penyalahgunaan atau kerusakan kontrak, KSPPS Bina Umat Madani dapat menandatangani perjanjian khusus dengan anggotanya. Jaminan *murabahah*:
  - a) Jaminan dalam *murabahah* diperbolehkan agar anggota menganggapi pesanan mereka dengan serius.
  - b) KSPPS Bina Umat Madani dapat meminta anggota untuk memberikan jaminan yang memiliki nilai

Adapun persyaratan pembiayaan *murabahah* KSPPS Bina Umat Madani:

- 1) Bersedia untuk menjadi anggota KSPPS Bina Umat Madani
- 2) Fotokopi kartu identitas (KTP) yang masih berlaku
- 3) Fotokopi surat nikah
- 4) Pas foto 3x4
- 5) Copy jaminan/agunan
- 6) Izin usaha
- 7) Biaya administrasi 1,5% dari pembiayaan
- 8) Minimal pinjaman Rp. 1.000.000 dan Maksimal pinjaman Rp. 25.000.000
- 9) Jangka waktu minimal 3 bulan dan maksimal 24 bulan<sup>4</sup>

Keunggulan menggunakan pembiayaan *murabahah* antara lain sebagai berikut:

- 1) Mudah saat pengajuan pembiayaan
- 2) Margin 1,5% sampai 2,5%
- 3) Karyawan akan datang ke rumah anggota jika anggota tidak bisa melakukan angsuran ke kantor

#### **B. Strategi Pemasaran Produk Keuangan KSPPS Bina Umat Madani Metro**

KSPPS Bina Umat Madani Metro merupakan suatu lembaga keuangan syariah yang bertujuan untuk menciptakan suatu lembaga perekonomian masyarakat sebagai sarana untuk meningkatkan kualitas kehidupan sosial.

---

<sup>4</sup> Buku Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Bina Umat Madani.

Menurut pihak marketing mengenai produk beliau mengatakan sebagai berikut:

“produk di koperasi ini ada 3 mbak simpanan, deposito sama pembiayaan *murabahah* untuk akad simpanan wadiah, kalo deposito itu mudharabah bagi hasil mbak sama pembiayaan *murabahah* disini yang banyak diminati simpanan wadiah mbak, karena biasanya anggota nabung terus bisa diambil sewaktu-waktu kalo mereka butuh mbak”<sup>5</sup>

Dari wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa produk keuangan yang di tawarkan oleh KSPPS Bina Umat MadaniMetro ada produk penghimpunan dan pembiayaan untuk produk penghimpunan dana ada simpanan dengan akad wadiah dan deposito dengan akad mudharabah kemudian produk pembiayaan ada *murabahah*.

Wawancara dengan pihak marketing mengenai harga KSPPS Bina Umat Madani Metro mengatakan bahwa:

“Disini bagi hasilnya sejajar dengan koperasi yang lain mbak, biar anggotanya tidak keberatan terus bisa jadi anggota tetap di koperasi ini, penentuan bagi hasilnya dari target pendapatan, biaya operasional mbak terus bagi hasil simpanan deposito 0,25 untuk 3 bulan 0,5 untuk 6 bulan dan 0,8% untuk 12 bulan. kemudian margin pembiayaan *murabahah* sesuai kesepakatan biasanya 1,5% sampai 2,5%”<sup>6</sup>

Bagi hasil yang ditetapkan oleh KSPPS Bina Umat Madani Metro sama dengan koperasi koperasi yang lain agar anggota tidak menjadikan bagi hasil sebagai beban anggota, untuk bagi hasil deposito dengan akad mudharabah sebesar 0,8% kemudian untuk pembiayaan *murabahah* sesuai kesepakatan diawal mulai dari 1,5% sampai dengan 2,5%.

---

<sup>5</sup> Wahyu Tri, Marketing KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 29 Februari 2024 Pukul 09.00.

<sup>6</sup> Wahyu Tri, Marketing KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 29 Februari 2024 Pukul 09.00.

Wawancara dengan pihak marketing mengenai promosi di KSPPS

Bina Umat Madani Metro beliau mengatakan bahwa:

“Promosinya kita penyebaran brosur dilakukan seminggu 3 kali dengan sasaran UMKM atau pasar. Sosialisasi dilakukan 2 sampai 3 kali dalam seminggu dengan sasaran acara tertentu atau pengajian ibu-ibu terus memasarkan dari mulut ke mulut, sama door to door untuk sekarang baru ini. Koperasi disini belum ada media sosial untuk promosinya, promosi yang berpengaruh besar itu sih mbak dari mulut ke mulut, soalnya kebanyakan masyarakat yang mau bergabung itu dari ajakan orang disekitar yang udah jadi anggota”.

KSPPS Bina Umat Madani Metro dalam melakukan promosi menggunakan teknik dari mulut ke mulut, penyebaran brosur yang dilakukan marketing dan dor to dor kemudian belum adanya media sosoial untuk alat promosi koperasi. Untuk promosi yang paling banyak mempengaruhi peningkatan jumlah anggota adalah promosi dari mulut ke mulut.

Wawancara dengan pihak marketing mengenai tempat di KSPPS Bina Umat Madani Metro beliau mengatakan bahwa:

“Lokasi di koperasi ini strategis mbak dekat jalan raya jadi masyarakat gak susah nyarinya, kantornya juga luas mbak”.<sup>7</sup>

Lokasi kantor KSPPS Bina Umat Madani Metro terletak di dekat jalan raya sehingga masyarakat mudah untuk mencarinya kemudian bangunannya luas sehingga dapat dikatakan lokasinya strategis.

Wawancara dengan pihak marketing mengenai proses di KSPPS Bna Umat Madani Metro beliau mengatakan bahwa

“Setiap hari sebelum melakukan aktivitas kami briefing dulu terus kami melakukan tugas sesuai jadwalseperti karyawan memproses calon nasabah yang pengajuan sampai selesai terus di koperasi ini juga

---

<sup>7</sup> Wahyu Tri, Marketing KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 29 Februari 2024 Pukul 09.00.

mengadakan kegiatan rutin mendengarkan tausiyah dengan mengundang ustad setiap hari jumat pagi mbak. Kalo ada pengajuan calon anggota enggak langsung disetujui mbak, sebelum di setuju karyawan survei dulu kalo sudah sesuai syarat terus usahanya jelas baru di proses untuk pembiayaan”<sup>8</sup>

Proses di KSPPS Bina Umat Madani Metro sesuai jadwal yang di buat oleh koperasi mulai aktivitas pagi sebelum melakukan aktivitas dilakukan briefing kemudian dilanjutkan melakukan tugas masing-masing. Tidak hanya itu ada rutinitas setiap hari jumat pagi yaitu seluruh karyawan mendengarkan tausiyah dengan mengundang ustad sebagai penceramah.

Wawancara dengan pihak marketing mengenai bukti fisik di KSPPS Bina Umat Madani Metro mengatakan bahwa:

“Ada tempat antrian, ada wc, ada mushola terus di dalam kantor ac an, parkirnya juga luas mbak ada satpam yang jaga juga jadi anggota atau calon anggota tidak perlu menghawatirkan kendaraannya saat di kantor”<sup>9</sup>.

KSPPS Bina Umat Madani Metro pada bukti fisik seperti fasilitas menyediakan tempat duduk untuk para anggota dan calon anggota mengantri, ada wc umum, parkir cukup luas dilengkapi dengan keamanan satpam dan di dalam kantor sudah ada ac yang membuat nyaan para anggota dan calon anggota.

Wawancara dengan pihak marketing mengenai orang di KSPPS Bina Umat Madani Metro beliau mengatakan bahwa:

“Karyawan disini ada 5 totalnya kita melayani dengan ramah dan sopan mbak kita selalu menerapkan senyum salam sapa, setiap ada yang

---

<sup>8</sup> Wahyu Tri, Marketing KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 29 Februari 2024 Pukul 09.00.

<sup>9</sup> Wahyu Tri, Marketing KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 29 Februari 2024 Pukul 09.00.

pengajuan kami jelaskan sampai paham kemudian anggota yang ingin menabung kami layani dengan baik”<sup>10</sup>

KSPPS Bina Umat Madani Metro dalam melakukan pelayanan kepada anggota dan calon anggota menerapkan senyum salam sapa, pelayanan yang baik diberikan pihak koperasi agar anggota dan calon anggota merasa nyaman.

Wawancara dengan anggota mengenai produk KSPPS Bina Umat Madani Metro

Wawancara dengan Ibu Untung sebagai anggota pembiayaan *murabahah* mengatakan bahwa:

“Yang saya tahu ada simpanan, terus sama pembiayaan mba yang saya pakai *murabahah* mbak karna saya punya warung terus buat muter modal saya butuh uang makanya saya pinjem di situ”<sup>11</sup>

Wawancara dengan Bapak Paino sebagai anggota pembiayaan *murabahah* mengatakan bahwa:

“Tabungan, deposito sama pinjaman mbak, saya pakai *murabahah* karena saya dan istri saya jualan nasi uduk terus buat modalnya saya kurang makanya saya ngajuin pembiayaan disana”<sup>12</sup>

Wawancara dengan ibu Saminah sebagai anggota pembiayaan *murabahah* mengatakan bahwa:

“Saya tahu ada *murabahah* itu sama tabungan. Pakai *murabahah* karna saya pinjam uang buat modal saya jualan”<sup>13</sup>

Wawancara dengan ibu Tina sebagai anggota pembiayaan *murabahah* mengatakan bahwa:

“Kalo ga salah deposito, tabungan, *murabahah*. Aku pakai *murabahah* karna aku pinjam uang disana”<sup>14</sup>

---

<sup>10</sup> Wahyu Tri, Marketing KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 29 Februari 2024 Pukul 09.00.

<sup>11</sup> Untung, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 1 Maret 2024 Pukul 09.45.

<sup>12</sup> Paino, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 29 Februari 2024 Pukul 13.30.

<sup>13</sup> Saminah, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 10.00.



Wawancara dengan ibu Asih sebagai anggota pembiayaan murabahah mengatakan bahwa:

“Ada tiga ya itu pinjaman, tabung sama deposito. Saya murabahah buat jalan uang di warung”<sup>15</sup>

Wawancara dengan Ibu Tri sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

“Simpanan, deposito sama pinjaman mbak, saya pakai simpanan karna saya ingin nabung ”<sup>16</sup>

Wawancara dengan Ibu Anggun sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

“Yang saya tahu ada tabungan, deposito sama pinjaman saya pakai tabungan karna saya menabung disana terus tabungannya bisa diambil kapan aja pas saya butuh mba”<sup>17</sup>

Wawancara dengan ibu Endah sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

“Ada simpanan sama pinjaman. Pakai simpanan ya karna saya tabung biar uangnya aman terus bisa di ambil sesuai keinginan”<sup>18</sup>

Wawancara dengan ibu Sanah sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

“Ada simpanan, sama pinjaman ya. Pakai simpanan karena aku nabung”<sup>19</sup>

---

<sup>14</sup> Tina, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 10.40.

<sup>15</sup> Asih, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 11.00.

<sup>16</sup> Tri, Marketing KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 1 Maret 2024 Pukul 10.00.

<sup>17</sup> Anggun, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 1 Maret 2024 Pukul 13.00.

<sup>18</sup> Endah, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 13.00.

<sup>19</sup> Sanah, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 14.15.

Wawancara dengan ibu tikem sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

“tiga ada simpanan wadiah, simpanan deposito, sama pinjaman murabahah. Saya simpanan wadiah buat nabung”.<sup>20</sup>

Wawancara dengan Bapak Agung sebagai anggota simpanan deposito mengatakan bahwa:

“Deposito simpanan sama pembiayaan *murabahah* Saya deposito, karna saya nabung sudah lama juga disana ada bagi hasilnya juga”<sup>21</sup>

Berdasarkan wawancara di atas dapat diketahui bahwa Ibu Untung sebagai anggota pembiayaan *murabahah* mengetahui produk yang ada di KSPPS Bina Umat Madani Metro ada simpanan dan pembiayaan kemudian bapak untung memilih produk pembiayaan untuk modal usaha yang di miliki. Kemudian Bapak Paino sebagai anggota pembiayaan *murabahah* mengetahui produk diantaranya tabungan, deposito dan pinjaman, produk yang di pakai Bapak Paino pembiayaan yang dignakan untuk menambah modal untuk usaha dengan istrinya. Ibu Saminah mengetahui produk murabahah dan tabungan kemudian alasan memilih produk tersebut adalah untuk modal berjualan. Ibu Tina mengetahui produk deposito, tabungan dan murabahah dan alasan memakai murabahah yaitu kareane meminjam uang disana. Ibu asih mengetahui produk pinjaman dan tabungan, deposito. Memilih produk murabahah karena untuk jalan uang di warung. Ibu Tri sebagai anggota penghimpunan dana mengetahui produk di KSPPS yaitu simpanan, deposito

---

<sup>20</sup> Tikem, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 15.00.

<sup>21</sup> Agung, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 1 Maret 2024 Pukul 09.00.

dan pinjaman, produk yang digunakan Ibu Tri adalah penghimpunan dana wadiah karena Ibu Tri menabung. Ibu Anggun sebagai anggota penghimpunan dana wadiah mengetahui produk di KSPPS diantaranya ada tabungan, deposito dan pembiayaan, produk yang dipilih Ibu Anggun adalah penghimpunan dana wadiah karena Ibu Anggun menabung dan tabungan bisa diambil kapan saja. Ibu Endah mengetahui produk simpanan dan pinjaman kemudian memilih simpanan karena untuk menabung dan bisa diambil kapan saja. Ibu Sanah mengetahui produk deposito tabungan dan pinjaman. Ibu Sanah memilih produk simpanan karena menabung. Ibu Tikem mengetahui produk simpanan wadiah, simpanan deposito dan pinjaman murabahah, memilih simpanan wadiah karena untuk menabung. Bapak Agung sebagai anggota penghimpunan dana deposito mengetahui produk di KSPPS yaitu deposito, simpanan dan pembiayaan, produk yang dipilih Bapak Agung adalah penghimpunan deposito karena tertarik dan sudah lama menjadi anggota.

Kemudian, mengenai wawancara dengan anggota perihal harga KSPPS Bina Umat Madani Metro, berdasarkan wawancara dengan Ibu Untung selaku anggota pembiayaan *murabahah* mengatakan bahwa:

“Menurut saya tidak besar mbak makanya saya mau jadi anggota terus berani minjem uang buat modal, saya juga gak keberatan sama bagihasil koperasi itu”<sup>22</sup>

Wawancara dengan Bapak Paino sebagai anggota pembiayaan murabahah mengatakan bahwa:

“Ga terlalu besar mbak tidak memberatkan”<sup>23</sup>

---

<sup>22</sup> Untung, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 1 Maret 2024 Pukul 09.45.

Wawancara dengan ibu Saminah sebagai anggota pembiayaan murabahah mengatakan bahwa:

“Ga besar saya dapet ,5% dengan pinjaman 2 juta”<sup>24</sup>

Wawancara dengan ibu Tina sebagai anggota pembiayaan murabahah mengatakan bahwa:

“Pas kok aku dapet 1,5% dengan pinjaman 2 juta”<sup>25</sup>

Wawancara dengan ibu Asih sebagai anggota pembiayaan murabahah mengatakan bahwa:

“Menurut saya ga keberatan”<sup>26</sup>

Wawancara dengan Ibu Tri sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

“Pas sebelum gabung saya dijelaskan star menabungnya minimal sampai maksimalnya berapa gitu”<sup>27</sup>

Wawancara dengan Ibu Anggun sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

“saya kan tabung mba jadi menurutku ya pas bapak yang jelasin juga ngasih tahu berapa minimal saya bisa nabung”<sup>28</sup>

---

<sup>23</sup> Paino, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 29 Februari 2024 Pukul 13.30.

<sup>24</sup> Saminah, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 10.00.

<sup>25</sup> Tina, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 10.40.

<sup>26</sup> Asih, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 11.00.

<sup>27</sup> Tri, Marketing KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 1 Maret 2024 Pukul 10.00.

<sup>28</sup> Anggun, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 1 Maret 2024 Pukul 13.00.

Wawancara dengan ibu Endah sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

“saya tabung ga ada bagi hasil”<sup>29</sup>

Wawancara dengan ibu Sanah sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

“kemarin sempet tanya juga bagi hasil untuk pinjaman ga besar”<sup>30</sup>

Wawancara dengan ibu Tikem sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

“menurut saya ga masalah “<sup>31</sup>

Wawancara dengan Bapak Agung sebagai anggota simpanan deposito mengatakan bahwa:

“Ada bagi hasil saya udah dijelaskan di awal nabung saya sudah setuju”<sup>32</sup>

Berdasarkan wawancara di atas dapat diketahui bahwa menurut Ibu Untung bagi hasil yang ditetapkan KSPPS Bina Umat Madani Metro tidak besar sehingga beliau berani untuk mengambial pembiayaan. Menurut Bapak Paino bagi hasinya tidak besar jadi tidak memberatkan. menurut ibu Saminah bagi hasil tidak besar mendapat 1,5% pinjaman 2 juta. Menurut ibu Tina tidak memberatkan mendapat 1,5% dengan pinjaman 2 juta. Ibu Asih mengatakan tidak keberatan. Menurut Ibu Tri tentang harga di awal sudah dijelaskan

---

<sup>29</sup> Endah, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 13.00.

<sup>30</sup> Sanah, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 14.15.

<sup>31</sup> Tikem, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 15.00.

<sup>32</sup> Agung, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 1 Maret 2024 Pukul 09.00.

bahwa minimal menabung sampai maksimal menabungnya di koperasi. Menurut Ibu Anggun sudah pas kaera beliau menabung jadi minal menabung yang ditetapkan di setuju beliau. menurut ibu Endah tidak mengetahui karena menabung. Menurut ib Sanah bagi hasil tidak besar karena sempat menanyakan. Menurut ibu Tikem tidak masalah. Menurut Bapak Agung bagi hasilnya dapat diterima dan sudah disetujui.

Selanjutny, wawancara dengan anggota mengenai promosi KSPPS Bina Umat Madani Metro. Menurut Ibu Untung sebagai anggota penghimpunan dana wadiah mengatakan bahwa:

“Saya dapet brosur mba awalnya dari teman terus saya hubungi terus pihak sana datang menjelaskan produknya sampai saya paham terus saya tertarik ngambil *murabahah*”<sup>33</sup>

Wawancara dengan Bapak Paino sebagai anggota pembiayaan *murabahah* mengatakan bahwa:

“Dulu itu saya ditawarkan ada 3 macam mbak cuman saya pilih pinjaman itu karna saya butuh, orangnya jelasin baik kok sopan juga”<sup>34</sup>

Wawancara dengan ibu Saminah sebagai anggota pembiayaan *murabahah* mengatakan bahwa:

“Tukang promosinya jelasin brosur yang saya dapat”<sup>35</sup>

Wawancara ibu Tina sebagai anggota pembiayaan *murabahah* mengatakan bahwa

“Ya begitu aku dapet brosur dari temenku”<sup>36</sup>

---

<sup>33</sup> Untung, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 1 Maret 2024 Pukul 09.45.

<sup>34</sup> Paino, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 29 Februari 2024 Pukul 13.30.

<sup>35</sup> Saminah, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 10.00.

Wawancara dengan ibu Asih sebagai anggota pembiayaan murabahah mengatakan bahwa:

“Di jelasin semua produk yang ada terus saya pilih satu”<sup>37</sup>

Wawancara dengan Ibu Tri sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

“sopan mbak bagus juga jelasinnya, selalu rapih juga pakaiannya”<sup>38</sup>

Wawancara dengan Ibu Anggun sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

“walah ramah banget mbak jadi ga sungkan kalo saya tanya tanya ke mereka”<sup>39</sup>

Wawancara dengan ibu Endah sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

“Au tahu dari sodara ku terus marketing jelasin produk yang ada”<sup>40</sup>

Wawancara dengan ibu Sanah sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

“Brosur dari pasar terus karyawan saya telpon datang jelasin”<sup>41</sup>

Wawancara dengan ibu Tikem sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

“dari teman saya yang sudah duluan jadi anggota”<sup>42</sup>

---

<sup>36</sup> Tina, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 10.40.

<sup>37</sup> Asih, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 11.00.

<sup>38</sup> Tri, Marketing KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 1 Maret 2024 Pukul 10.00.

<sup>39</sup> Anggun, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 1 Maret 2024 Pukul 13.00.

<sup>40</sup> Endah, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 13.00.

<sup>41</sup> Sanah, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 14.15.

Wawancara dengan Bapak Agung sebagai anggota simpanan deposito mengatakan bahwa:

“Baik baik orangnya yang promosiin rapih juga saya dulu ditawarkan beberapa produk tapi saya tertarik buat nabung saja”<sup>43</sup>

Berdasarkan wawancara di atas dapat diketahui menurut bapak untuk promosi yang dilakukan KSPPS Bina Umat Madani Metro bagus mulai dari di berikan brosur kemudian dijelaskan mengenai produk KSPPS sampai Ibu Untung melakukan pembiayaan. Menurut Bapak Paino promosi KSPPS pada awalnya di tawarkan beberapa produk kemudian beliau memilih produk pembiayaan dan marketing menjelaskan dengan sopan. Menurut ibu Saminah promosi dilakukan dengan menjelaskan brosur yang di dapat. Menurut ibu Tina mendapatkan brosur dari temannya. Menurut ibu Asih produk dijelaskan yang ada kemudian memilih salah satu produk. Menurut Ibu Tri promosi yang dilakukan KSPPS marketingnya sopan saat melakukan interaksi dan berpakaianya rapi. Menurut Ibu Anggun promosinya yang dilakukan marketing dengan sopan dan menjelaskan sampai paham. menurut ibu Endah mendapatkan informasi dari sodara kemudian marketing menjelaskan produk tersebut. Menurut ibu Sanah mendapat brosur dari pasar kemudian karyawan menjelaskan dengan baik. Menurut ibu Tikem mendapatkan informasi dari teman yang menjadi anggota sebelumnya kemudian datang karyawan untuk menjelaskan. Menurut Bapak Agung promosi yang digunakan KSPPS dengan marketing menjelaskan dengan baik.

---

<sup>42</sup> Tikem, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 15.00.

<sup>43</sup> Agung, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 1 Maret 2024 Pukul 09.00.



Wawancara dengan anggota mengenai lokasi KSPPS Bina Umat Madani Metro. Wawancara dengan Ibu Untung sebagai anggota pembiayaan *murabahah* mengatakan bahwa:

“kantornya besar mbak, deket jalan besar juga deket warung UMKM kaya saya juga”<sup>44</sup>

Wawancara dengan Bapak Paino sebagai anggota pembiayaan *murabahah* mengatakan bahwa:

“Pas saya dikantor ada satpam terus besar juga kantornya lokasinya strategis itu mbak”<sup>45</sup>

Wawancara ibu Saminah sebagai anggota pembiayaan *murabahah* mengatakan bahwa:

“Bagus luas juga”<sup>46</sup>

Wawancara ibu Tina sebagai anggota pembiayaan *murabahah* mengatakan bahwa:

“lokasinya strategis kok bagus juga bangunanya”<sup>47</sup>

Wawancara ibu Asih sebagai anggota pembiayaan *murabahah* mengatakan bahwa:

“Disana bagus luas juga”<sup>48</sup>

---

<sup>44</sup> Untung, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 1 Maret 2024 Pukul 09.45.

<sup>45</sup> Paino, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 29 Februari 2024 Pukul 13.30.

<sup>46</sup> Saminah, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 10.00.

<sup>47</sup> Tina, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 10.40.

<sup>48</sup> Asih, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 11.00.

Wawancara dengan Ibu Tri sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

“strategis mbak bagus luas deket jalan raya itu kantornya”<sup>49</sup>

Wawancara dengan Ibu Anggun sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

“Disana kantornya besar itu deket rumah saya juga”<sup>50</sup>

Wawancara ibu Endah sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

“Besar kantornya dekat jalan raya”<sup>51</sup>

Wawancara ibu Sanah sebagai anggota simpana wadiah mengatakan bahwa:

“Bagus kalo kantornya lokasinya ga jauh dari rumah”<sup>52</sup>

Wawancara ibu Tikem sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

“Wah strategis deket jalan terus di lingkungan masyarakat”<sup>53</sup>

Wawancara dengan Bapak Agung sebagai anggota penghimpunan dana deposito mengatakan bahwa:

“Kantor dekat dengan penduduk tempatnya ramai”<sup>54</sup>

---

<sup>49</sup> Tri, Marketing KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 1 Maret 2024 Pukul 10.00.

<sup>50</sup> Anggun, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 1 Maret 2024 Pukul 13.00.

<sup>51</sup> Endah, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 13.00.

<sup>52</sup> Sanah, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 14.15.

<sup>53</sup> Tikem, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 15.00.

Berdasarkan wawancara di atas dapat diketahui bahwa menurut Ibu Untung lokasi pada KSPPS Bina Umat Madani Metro strategis karena dekat jalan raya dan dekat dengan para UMKM di sekitar. Menurut Bapak Paino lokasi luas dan dikantor terdapat satpam yang menjaga. Menurut ibu Saminah lokasi bagus dan luas. Menurut ibu Tina lokasi strategis dan bagus bangunannya. Menurut ibu Asih mengatakan bahwa lokasi koperasi luas. Menurut Ibu Tri lokasi koperasi dekat jalan raya sehingga mudah di temukan dan bangunannya luas. Menurut ibu anggung lokasi koperasi dekat dengan rumah beliau kemudian untuk bangunan kantor sudah bagus. menurut ibu Endah lokasi kantornya dekat jalan raya. Menurut ibu Sanah lokasi tidak jauh dari rumah dan strategis. Menurut ibu Tikem lokasi koperasi strategis dan dekat lingkungan masyarakat. Menurut Bapak Agung lokasi koperasi dekat dengan penduduk dan di kantor terlihat ramai.

Wawancara dengan anggota mengenai proses KSPPS Bina Umat Madani Metro. Menurut Ibu Untung sebagai anggota pembiayaan *murabahah* mengatakan bahwa:

“Menurutku gaada mbak karna di jelaskan juga di bantu pihaknya kalo saya bingung saya tanya langsung di pandu pendaftarannya sampe saya bisa”<sup>55</sup>

Wawancara dengan Bapak Paino sebagai anggota pembiayaan *murabahah* mengatakan bahwa:

“ Selama ini saya gaada mbak, orang yang nagihin juga tepat waktu”<sup>56</sup>

---

<sup>54</sup> Agung, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 1 Maret 2024 Pukul 09.00.

<sup>55</sup> Untung, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 1 Maret 2024 Pukul 09.45.

Wawancara dengan ibu Saminah sebagai anggota pembiayaan murabahah mengatakan bahwa:

“Ga ada semua mudah”<sup>57</sup>

Wawancara dengan ibu Tina sebagai anggota pembiayaan murabahah mengatakan bahwa:

“Ga ada sih ga ribet juga”<sup>58</sup>

Wawancara dengan ibu asih sebagai anggota pembiayaan murabahah mengatakan bahwa:

“Cuma pas awal itu saya kesana ga bawa persyaraktan jadi harus pulang dulu “<sup>59</sup>

Wawancara dengan Ibu Tri sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

“ga ada mba mudah semua syaratnya”<sup>60</sup>

Wawancara dengan Ibu Anggun sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

“Gaada mbak, selama saya tabung juga baik baik saja “<sup>61</sup>

---

<sup>56</sup> Paino, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 29 Februari 2024 Pukul 13.30.

<sup>57</sup> Saminah, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 10.00.

<sup>58</sup> Tina, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 10.40.

<sup>59</sup> Asih, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 11.00.

<sup>60</sup> Tri, Marketing KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 1 Maret 2024 Pukul 10.00.

<sup>61</sup> Anggun, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 1 Maret 2024 Pukul 13.00.

Wawancara dengan ibu Endah sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

“Syaratnya gampang kok ”<sup>62</sup>

Wawancara dengan ibu Sanah sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

“lumayan mudah kok”<sup>63</sup>

Wawancara dengan ibu tikem sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

“Mudah”<sup>64</sup>

Wawancara dengan Bapak Agung sebagai anggota penghimpunan dana deposito mengatakan bahwa:

“tidak ada semua di bantu karyawannya pas daftar, proses menabung dari awal sampai sekarang juga aman saja”<sup>65</sup>

Berdasarkan wawancara di atas mengenai promosi KSPPS Bina Umat Madani Metro menurut Ibu Untung tidak ada masalah semua aktivitas dibantu oleh marketing. Menurut Bapak Paino tidak ada kesulitan pihak marketing dalam menagih selalu tepat waktu. Menurut ibu Saminah tidak ada kesulitan saat pengajuan. Menurut ibu Tina mudah saat pengajuan. Menurut ibu Asih tidak ada kesulitan. Menurut Ibu Tri tidak ada kendala dan syarat yang di perlukan untuk menjadi anggota tidak rumit. Menurut Ibu Anggun tidak ada

---

<sup>62</sup> Endah, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 13.00.

<sup>63</sup> Sanah, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 14.15.

<sup>64</sup> Tikem, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 15.00.

<sup>65</sup> Agung, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 1 Maret 2024 Pukul 09.00.

kesulitan dari daftar sampai menjadi anggota. Menurut ibu Endah syaratnya tidak rumit. Menurut ibu Sanah proses pengajuan mudah. Menurut ibu Tiem proses pengajuan do koperasi mudah. Menurut Bapak Agung pendaftaran di jelaskan dan di bantu marketing sehingga tidak ada yang kesulitan.

Wawancara dengan anggota mengenai bukti fisik KSPPS Bina Umat Madani Metro Menurut Ibu Untung sebagai anggota pembiayaan *murabahah* mengatakan bahwa:

“Setau ku disana ada wc ada mushola sama parkir lebar mbak sudah lengkap si menurutku mbak”<sup>66</sup>

Wawancara dengan Bapak Paino sebagai anggota pembiayaan *murabahah* mengatakan Bahwa:

“Di dalem ruangnya bagus terus ada tempat duduknya juga buat antri, ada wc umum parkir luas “<sup>67</sup>

Wawancara dengan ibu Saminah sebagai anggota pembiayaan *murabahah* mengatakan bahwa:

“Banyak ada wc umum, ada tempat duduk ada minum”<sup>68</sup>

Wawancara dengan ibu Tina sebagai anggota pembiayaan *murabahah* mengatakan bahwa:

“ada ac an terus ada tempat antri mushola juga di atas”<sup>69</sup>

---

<sup>66</sup> Untung, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 1 Maret 2024 Pukul 09.45.

<sup>67</sup> Paino, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 29 Februari 2024 Pukul 13.30.

<sup>68</sup> Saminah, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 10.00.

<sup>69</sup> Tina, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 10.40.

Wawancara dengan ibu Asih sebagai anggota pembiayaan murabahah mengatakan bahwa:

“Lengkap menurut saya”<sup>70</sup>

Wawancara dengan Ibu Tri sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

“Lengkap mbak ada wc mushola ada satpam juga parkir lebar”<sup>71</sup>

Wawancara dengan Ibu Anggun sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

“disana setau ku ada wc umum mba ada musholanya juga sudah lumayan lengkap ac an juga”<sup>72</sup>

Wawancara dengan ibu Endah sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

“Ya saya tahu ada wc umum dalam kantor ac an”<sup>73</sup>

Wawancara dengan ibu Sanah sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

“setau ku ada parkir luas air minum sama tempat duduk begitu”<sup>74</sup>

Wawancara dengan ibu Tikem sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

“Mushola, parkir, satpam ac an”<sup>75</sup>

---

<sup>70</sup> Asih, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 11.00.

<sup>71</sup> Tri, Marketing KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 1 Maret 2024 Pukul 10.00.

<sup>72</sup> Anggun, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 1 Maret 2024 Pukul 13.00.

<sup>73</sup> Endah, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 13.00.

<sup>74</sup> Sanah, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 14.15.

Wawancara dengan Bapak Agung sebagai anggota simpanan deposito mengatakan bahwa:

“cukup lengkap disana fasilitas umumnya “<sup>76</sup>

Berdasarkan wawancara di atas KSPPS Bina Umat Madani Metro menurut Ibu Untung sehubungan dengan fasilitas yang ada adalah wc umum, parkir dan mushola yang menurut beliau sudah lengkap. Menurut Bapak Paino fasilitas yang diberikan yaitu bangunan yang bagus, tempat antrian, wc umum dan parkir yang luas. Menurut ibu Saminah terdapat wc, tempat duduk dan air minum. Menurut ibu Tina terdapat ac di kantor tempat atri dan mushola. Menurut ibu Asih mengatakan fasilitas lengkap. Menurut Ibu Tri fasilitas yang diberikan sudah lengkap terdapat wc, mushola dan ruangan yang dilengkapi dengan ac. Menurut Ibu Tri fasilitas yang di berikan terdapat wc umum, mushola yang sudah ada ac. Menurut ibu Endah terdapat wc kemudian ac an di dalam kantor. Menurut ibu Sanah terdapat parkir, air mineral dan kursi. Menurut ibu Tikem terdapat parkir luas, mushola dan satpam. Menurut Bapak Agung fasilitas yang diberikan sudah lengkap.

Wawancara dengan anggota mengenai orang KSPPS Bina Umat Madani Metro. Wawancara dengan Ibu Untung sebagai anggota pembiayaan *murabahah* mengatakan bahwa:

“Bagus mbak ramah semua karyawannya apalagi yang pemasar itu membantu kalo pas pengajuan pembiayaan sampe pas narikin juga ramah “<sup>77</sup>

---

<sup>75</sup> Tikem, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 15.00.

<sup>76</sup> Agung, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 1 Maret 2024 Pukul 09.00.



Wawancara dengan Bapak Paino sebagai anggota pembiayaan *murabahah* mengatakan bahwa:

“Baik mba dilayani ramah dari saya tanya tentang produk itu sampai jadi anggota tetap baik”<sup>78</sup>

Wawancara dengan ibu Saminah sebagai anggota pembiayaan *murabahah* mengatakan bahwa:

“Bagus, dilayani dengan ramah”<sup>79</sup>

Wawancara dengan ibu Tina sebagai anggota pembiayaan *murabahah* mengatakan bahwa;

“Pelayanannya bagus”<sup>80</sup>

Wawancara dengan ibu Asih sebagai anggota pembiayaan *murabahah* mengatakan bahwa:

“Ramah petugasnya”<sup>81</sup>

Wawancara dengan Ibu Tri sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

“Ramah mbak karyawan nya jelasin juga pas ada yang saya bingung”<sup>82</sup>

Wawancara dengan Ibu Anggun sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

---

<sup>77</sup> Untung, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 1 Maret 2024 Pukul 09.45.

<sup>78</sup> Paino, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 29 Februari 2024 Pukul 13.30.

<sup>79</sup> Saminah, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 10.00.

<sup>80</sup> Tina, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 10.40.

<sup>81</sup> Asih, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 11.00.

<sup>82</sup> Tri, Marketing KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 1 Maret 2024 Pukul 10.00.

“Sip mbak sopan semua karyawan di sana dilayani banget”<sup>83</sup>

Wawancara dengan ibu Endah sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

“Ramah orangya baik”<sup>84</sup>

Wawancara dengan ibu Sanah sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

“Baik karyawannya”<sup>85</sup>

Wawancara dengan ibu Tikem sebagai anggota simpanan wadiah mengatakan bahwa:

“Ya begitu baik”<sup>86</sup>

Wawancara dengan Bapak Agung sebagai anggota simpanan deposito mengatakan bahwa:

“Bagus semua setiap saya kesana di layani dengan baik ramah juga”<sup>87</sup>

Berdasarkan wawancara di atas mengenai pelayanan yang diberikan oleh KSPPS Bina Umat Madani Metro menurut Ibu Untung dilayani dengan baik karyawan membantu proses pengajuan bapak untung sampai menjadi anggota. Menurut Bapak Paino pelayanan yang diberikan di layani dengan ramah mulai dari awal mendaftar hingga menjadi anggota. menurut ibu Saminah pelayanan bagus dilayani dengan ramah. Menurut ibu Tina

---

<sup>83</sup> Anggun, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 1 Maret 2024 Pukul 13.00.

<sup>84</sup> Endah, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 13.00.

<sup>85</sup> Sanah, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 14.15.

<sup>86</sup> Tikem, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 07 Mei 2024 Pukul 15.00.

<sup>87</sup> Agung, Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro, Wawancara Pada 1 Maret 2024 Pukul 09.00.

pelayanan bagus. Menurut ibu Asih pelayanan yang diberikan ramah petugas yang ada. Menurut Ibu Tri pelayanan bagus dan sabar ketika di tanya jika ada yang belum jelas. Menurut Ibu Anggun pelayanannya sopan pada saat di kantor karyawan melayani dengan baik. Menurut ibu Endah karyawan di koperasi baik. Menurut ibu Sanah pelayanan di kantor ramah dan juga baik. Menurut ibu Tikem pelayanan yang diberikan cukup baik. Dan menurut Bapak Agung semua karyawan yang bekerja melayani dengan baik dan ramah setiap beliau ke kantor.

### **C. Analisis Strategi Pemasaran Produk Keuangan dalam Meningkatkan Jumlah Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro**

Pemasaran merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan, oleh karena itu pemasaran selalu memperoleh posisi penting dan dipandang sebagai ujung tombak suatu perusahaan. Strategi pemasaran dilakukan oleh setiap badan usaha atau organisasi dalam usaha yang dijalankannya agar mencapai suatu target yang ditentukan. Salah satunya dalam penelitian ini yaitu KSPPS Bina Umat Madani Metro, untuk terus dapat bertahan di dalam persaingan ditengah-tengah pertumbuhan dunia perbankan dan lembaga keuangan lainnya terutama yang beroperasi dengan prinsip syariah, suatu lembaga keuangan baik bank dan non bank haruslah tetap mengembangkan kegiatan usahanya dengan strategi pemasaran yang efektif dan efisien agar bisa dikenal oleh para masyarakat.

Hal tersebut dilakukan agar mendapatkan perhatian dari konsumen terhadap suatu produk yang ditawarkan. Dalam menjalankan sebuah usaha hal yang paling penting dilakukan adalah menentukan dan menyusun sebuah

strategi. Karena strategi pemasaran merupakan penentu utama keberlangsungan hidup perusahaan. KSPPS Bina Umat Madani Metro adalah lembaga keuangan skala mikro yang menyediakan simpanan maupun pembiayaan yang beroperasi dengan menggunakan prinsip-prinsip syariah. Melakukan strategi pemasaran tersebut bertujuan untuk menarik dan meningkatkan jumlah anggota serta mempertahankan anggota yang sudah ada. Selain itu, dengan dilakukannya strategi pemasaran tersebut secara teratur dan baik dapat dipastikan penjualan suatu produk KSPPS Bina Umat Madani Metro akan berjalan dengan baik dan sesuai dengan tujuan perusahaan sehingga akan berdampak pada peningkatan jumlah anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro.

KSPPS Bina Umat Madani Metro dalam memasarkan produknya telah menerapkan strategi bauran pemasaran (marketing mix) sebagai berikut:

### **1. *Product***

KSPPS Bina Umat Madani Metro menawarkan beberapa produk yang diminati masyarakat, anggota maupun calon anggota. Jenis produk yang ditawarkan KSPPS Bina Umat Madani Metro yaitu simpanan wadiah kelebihan dari simpanan wadiah yaitu dapat di ambil kapan saja sesuai keinginan, biaya administrasi pembukaan rekening terjangkau, karyawan bisa datang kerumah anggota yang ingin menabung jika anggota berhalangan datang ke kantor dan setoran minimal bisa Rp. 10.000.

simpanan mudharabah atau deposito dimana simpanan ini tidak dapat diambil sewaktu-waktu karena sudah ditentukan penajjian diawal bisa diambil dengan jangka waktu tertentu yaitu 3 bulan 6 bulan dan 12

bulan kemudian bagi hasil sudah di jelaskan dan di sepakati oleh kedua belah pihak yaitu anggota dan pihak KSPPS, kelebihan produk keuangan ini adalah bisa dijadikan jaminan pembiayaan lain, bagi hasil tinggi, tidak ada biaya administrasi.

Pembiayaan *murabahah* yang dapat memberikan modal pinjaman dan kebutuhan yang di perlukan anggota maupun calon anggota. adapun kelebihan dari produk keuangan ini adalah di jadikan modal bagi anggota pembiayaan, , anggota yang berhalngan datang ke kantor untuk membayar angsuran akan di datangi oleh karyawan dirumah.

## **2. Price**

Bagi hasil yang ditetapkan KSPPS Bina Umat Madani Metro sesuai dengan prinsip syariah, Dengan diterapkannya bagi hasil yang tidak besar maka masyarakat tidak merasa keberatan dalam melakukan pembiayaan *murabahah* dan menabung di KSPPS Bina Umat Madani Metro karena di awal sudah di lakukan kesepakatan bagi hasl yang di tentukan.

Bagi hasil untuk simpanan deposito dengan akad mudharabah yaitu jangka waktu 3 bulan dengan bagi hasil 0,5%, 6 bulan dengan bagi hasil 0,25% dan 12 bulan dengan bagi hasil 0,8%. Dengan minimal simpanan Rp. 10.000.000

Untuk pembiayaan murabahah margin yang ditetapkan adalah 1,5% sampai 2,5% dengan minimal pinjaman Rp. 1.000.000 sampai Rp. 25.000.000 dengan jangka waktu minimal 3 bulan dan maksimal 24 bulan.

### **3. *Promotion***

- a. Periklanan, periklanan ini dilakukan dengan menyebarkan brosur kepada anggota dan calon anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro dilakukan 3 kali dalam seminggu dengan sasaran umkm atau pasar.
- b. Penjualan pribadi, penjualan pribadi ini dilakukan dengan cara door to door kerumah nasabah atau acara tertentu seperti pengajian ibu-ibu promosi ini dilakukan 2 sampai 3 kali dalam seminggu

Berdasarkan uraian di atas bahwa promosi yang dilakukan oleh KSPPS Bina Umat Madani Metro dalam produk keuangan melalui penyebaran brosur, penyebaran brosur diberikan kepada anggota dan calon anggota. Brosur yang dibuat semenarik mungkin agar masyarakat tertarik untuk membaca dan tertarik menjadi anggota KSPPS, door to door dilakukan agar memudahkan nasabah ketika tidak sempat untuk ke kantor maka marketing datang ke rumah-rumah calon anggota. Tetapi terdapat sedikit kendala dalam proses promosi yaitu KSPPS belum menerapkan promosi dengan menggunakan media sosial sehingga masyarakat tertentu saja yang mengetahui, sedangkan masyarakat yang jauh dari lokasi tidak mengetahui KSPPS Bina Umat Madani Metro.

### **4. *Place***

Strategi lokasi yang dimaksud adalah tempat diperjual belikannya produk KSPPS Bina Umat Madani Metro. Dari strategi lokasi KSPPS berada di Jl. Flamboyan No.06 Mulyojati Metro Barat Kota Metro yang merupakan tempat yang cukup strategis yang mudah untuk dijangkau dengan beberapa alasan yaitu lokasinya yang berada dengan jalan raya

yang dapat dilihat dengan jelas, lingkungan yang baik, sarana yang mudah dijangkau oleh sarana transportasi umum, dengan keunggulan dari tempat atau distribusinya masyarakat akan dapat mengetahui dan menjangkau dengan mudah keberadaan KSPPS Bina Umat Madani Metro sehingga tidak menutup kemungkinan masyarakat akan lebih mudah tertarik dan bergabung menjadi anggotanya. Berdasarkan hal tersebut peneliti dapat menyimpulkan bahwa lokasi KSPPS Bina Umat Madani Metro memiliki letak lokasi yang strategis baik dekat dengan pasar, jalan raya maupun transportasinya.

##### **5. *Procces***

Karyawan yang ada di KSPPS Bina Umat Madani Metro sangat berantusias dan tanggap dalam penerimaan penyetoran, baik nasabah yang hadir maupun nasabah yang tidak hadir ke kantor. Strategi Pelayanan yang dilakukan di Kantor KSPPS Bina Umat Madani Metro sangat ramah dan cepat tanggap. Ketika nasabah memasuki kantor sudah disambut dengan senyum ramah dari karyawan yang bertugas. Dalam melayani pembiayaan yang ada di KSPPS Bina Umat Madani Metro akan dijelaskan dengan terperinci oleh karyawan.

Proses adalah keterlibatan pelanggan dalam pelayanan jasa, proses aktivitas, standar pelayanan, kesederhanaan dan kompleksitas prosedur kerja yang ada di lembaga keuangan yang bersangkutan. Proses KSPPS Bina Umat Madani Metro dalam melakukan pembiayaan dimana yang terdiri dari prosedur, jadwal pencairan, aktivitas dan hal-hal rutin dimana produk penghimpunan dan pembiayaan setelah disalurkan ke anggota

KSPPS Bina Umat Madani Metro sudah sesuai dengan prinsip syariah. Tentunya dengan proses yang cepat, mudah, penuh ketelitian, serta tidak merugikan anggota.

Proses pembukaan rekening di KSPPS Bina Umat Madani Metro mudah mulai dari pendaftaran hingga berjalannya proses menabung sudah sesuai dengan jadwal dan ketentuan. Ketika anggota dianggap sudah sesuai dengan ketentuan maka akan sah menjadi anggota. kemudian proses pengajuan pembiayaan sampai pencairan membutuhkan waktu 2-3 hari . ketika petugas sudah melakukan survei dan sudah memenuhi kriteria maka dana akan dicairkan untuk anggota tersebut.

#### **6. *Phisycal Enviroment***

Bukti fisik merupakan pelengkap dalam kegiatan pemasaran berupa benda-benda yang tampak dilihat oleh konsumen ketika sedang melakukan proses pembelian atau penggunaan jasa. Pada penerapannya KSPPS Bina Umat Madani Metro tentu saja memberikan bukti fisik yang dapat memuaskan pelanggannya, yaitu dengan fasilitas-fasilitas kantor yang dapat digunakan juga oleh konsumen seperti tempat parkir yang luas, wc umum, mushola dan tempat antrian. Selain itu juga terdapat minum atau permen gratis untuk nasabah yang datang ke kantor, sambil menunggu antrian nasabah dapat menikmati fasilitas yang diberikan. Ruang yang sejuk dengan adanya AC di dalam kantor juga menambah kenyamanan nasabah saat datang ke kantor KSPPS Bina Umat Madani Metro.



## **7. People**

KSPPS Bina Umat Madani Metro mempunyai 5 orang karyawan, yang terdiri dari manajer, marketing, teller, CS, petugas kebersihan, dengan begitu pelayanan untuk anggota dan calon anggota terpenuhi karena tidak akan menunggu lama pada saat pengajuan pembiayaan, pembukaan rekening maupun pada saat menabung. Karyawan di KSPPS mempunyai kegiatan rutin mengadakan tausiyah setiap hari jumat pagi dengan mengundang ustad agar karyawan berada pada ketentuan syariat Islam dalam melakukan aktivitas pekerjaannya. Kemudian karyawan melayani anggota dan calon anggota dengan baik karena pelayanan yang baik akan memberikan tanggapan baik terhadap koperasi. dengan begitu dapat menambah kenyamanan bagi anggota dan calon anggota untuk menjadi anggota tetap di KSPPS Bina Umat Madani Metro.

Berdasarkan strategi pemasaran yang dilakukan KSPPS Bina Umat Madani Metro dalam penerapan bauran pemasaran 7P telah dilaksanakan dan diterapkan, namun dari ketujuh komponen tersebut elemen yang paling menonjol adalah tempat dimana tempat yang di KSPPS Bina Umat Madani sudah strategis dengan pembuktian lokasi yang dekat dengan jalan raya, lokasi yang luas mudah dijangkau oleh anggota maupun calon anggota. kemudian bukti fisik yang diberikan KSPPS Bina Umat Madani Metro sudah memadai terbukti adanya fasilitas yang diberikan seperti wc umum, mushola, parkir luas, tempat antri, dan dalam kantor sudah dilengkapi ac, selanjutnya orang dimana pelayanan yang diberikan oleh

KSPPS Bina Umat Madani Metro kepada anggota dan calon anggota merasa puas terhadap pelayanan tersebut.

Kemudian menurut peneliti dari penerapan bauran pemasaran 7P terdapat elemen yang kurang diterapkan oleh KSPPS Bina Umat Madani Metro yaitu promosi yang dilakukan belum maksimal pemasaran yang dilakukan adalah penyebaran brosur, dari mulut ke mulut, dan dor to dor pemasaran tersebut dikatakan belum maksimal karena dapat di buktikan dengan laporan jumlah anggota pada tahun 2019 ke 2020 mengalami kenaikan jumlah anggota dari 223 menjadi 331 kemudian pada tahun 2020 ke 2021 mengalami penurunan menjadi 291 kemudin di tahun 2022 mengalami kenaikn 292 dan pada tahun 2023 mengalami kenaikn hingga 337. Kenaikan dan penurunan jumlah anggota yang tidak stabil tersebut disebabkan karena strategi pemasaran yang dilakukan belum maksimal.

Berdasarkan hal tersebut menurut peneliti perlu adanya perbaikan strategi pemasaran untuk meningkatkan jumlah anggota pada tahun tahun yang akan datang. Strategi pemasaran yang harus dilakukan yaitu strategi promosinya karena promosi merupakan hal terpenting dalam pemasaran.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan penelitian yang peneliti lakukan pada KSPPS Bina Umat Madani Metro dapat peneliti simpulkan strategi pemasaran produk keuangan yang dilakukan oleh KSPPS Bina Umat Madani Metro bauran pemasaran yang memiliki 7 elemen yaitu produk, harga, distribusi promosi, orang, bukti fisik dan proses. Hal ini dilakukan untuk menarik agar masyarakat tertarik untuk bergabung menjadi anggota dan melakukan pembiayaan. Dari ketuju bauran pemasaran yang dilakukan KSPPS Bina Umat Madani Metro elemen yang paling menonjol adalah tempat dimana tempat di KSPPS Bina Umat Madani Metro sudah strategis karena lokasinya dekat jalan raya, aksesnya mudah di jangkau dan luas bangunannya, kemudian orang dimana pelayanan yang diutamakan untuk anggota dan calon anggota telah di lakukan, dan promosi yang dilakukan KSPPS Bina Umat Madani Metro yaitu penyebaran brosur, dari mulut ke mulut dan *dor to dor*. Elemen tersebut sangat mempengaruhi terhadap peningkatan jumlah anggota.

#### **B. Saran**

Kepada KSPPS Bina Umat Madani Metro harus semakin aktif untuk meningkatkan inovasi dalam kegiatan pemasaran, seperti meningkatkan Strategi promosi yaitu: Memperbanyak pengiklanan seperti memperkenalkan lewat media sosial, untuk meningkatkan strategi promosi mengenai KSPPS

Bina Umat Madani Metro adalah lembaga keuangan non bank yang memberikan pembiayaan yang berbasis syariah dan tidak ada riba serta mengenalkan produk-produk yang ada dengan akad syariah

## DAFTAR PUSTAKA

- Anam. “Strategi Pemasaran Produk Terhadap Profitabilitas Lembaga Keuangan Syari”ah. LKS di Al-Yasini”. *Al-Mansyur: Jurnal Ekonomi dan Bisnis*. Vol. 1. No. 1, 2021.
- Anisa, Indah Nur dan Renny Oktafia. “Penerapan Strategi Marketing Mix dalam Meningkatkan Jumlah Funding dan Lending di BMT”. *Tabbanu'. Islamic Banking & Finance*. Vol. 4. No. 1, 2021.
- Asmita, Nila. “Peran Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah. KSPPS dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat. Studi Pada BMT Al- Ittihad Rumbai Pekanbaru”. Vol. 7. No. 2, 2020.
- Ayu, Intan, Putri Wulandari, dan Sutiya Lestari. “Strategi Meningkatkan Funding Dimasa Pandemi Pada Bank Syariah Indonesia Kcp Sumberrejo Bojonegoro”. *Al-Iqtishod: Jurnal Pemikiran dan Penelitian Ekonomi Islam*. Vol. 10. No. 1, 2022.
- Baihaqi, Hasan. “Analisis Strategi Pemasaran dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Sukarela. Sirela di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Baitul Maal Wa Tamwil. KSPPS-BMT Makmur Mandiri Sukoharjo Tahun, 2019-2021”. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*. Vol. 11. No. 1, 2022.
- Bawana, Tate Agape. *Pemasaran Syariah. Teori dan Aplikasi dalam Ekonomi Islam*. Bandung: CV. Media Sains Indonesia, 2023.
- Chelviani, Kadek Mery, Made Ary Meitriana, dan Iyus Akhmad Haris. “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pemilihan Lokasi Toko Modern di Kecamatan Buleleng”. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*. Vol. 9. No. 2, 2017.
- Eka Hendriyani, Wahyunita Sitinjak, Gusti Putu Eka Kusuma, David Ahmad Yani, ini nyoman Kerti Yasa, Teti Chandrayanti, Voettie Wisataone, Aditya Wardana, Roeskani Sinaga, Nur Hilal. *Manajemen Pemasaran*. Kota Bandung, Media Sains Indonesia, 2021
- Elvira, Sylvia D. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Pekanbaru. Cahaya Firdaus, 2018.
- Fathoni, Muhammad Anwar. “Konsep Pemasaran dalam Perspektif Hukum Islam”. *Jurisdictie*. Vol. 9. No. 1, 2018.

- Fitri, Anisa Tiara. "Analisis Strategi Pemasaran Produk Simpanan Wadiah dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah dengan Metode SWOT Studi Pada BPRS Metro Cabang Jatimulyo Lampung Selatan". Skripsi. Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2018.
- Guarango, Piedad Magali. "Peran Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah. KSPPS dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. UMKM Pada KSPPS Mandiri Artha Sejahtera". *Jurnal Ekonomi Syariah*. Vol. 5. No. 8, 2022,
- Hardani. *Metode Penelitian Kualitatif&Kuantitatif*. Jakarta: CV. Pustaka Ilmu Group, 2020.
- Hidayah, Khoiru. "Strategi Pemasaran Produk Keuangan di KSPPS BMT El Amanah Kendal dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Perspektif Manajemen Dakwah. Skripsi. Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2017.
- Husna, Ovilia. "Manajemen Operasional Pada Koperasi Syariah". *Prosiding Seminar Nasional & Call for Paper STIE AAS*. Vol. 5. No. 1, 2022.
- Ihwanudin, Nandang. "Distribusi Dana Produk Koperasi Syariah Antara Koperasi Kospin Jasa Syariah. KSPPS Tumang dan KSPPS E-MAS". *Ajiqs*. Vol. 2. No. 2, 2020.
- Ilham, Muhammad Nafisyah, Ratna Niken Hardati, dan Eny Widayawati. "Pengaruh Nisbah Bagi Hasil dan Physical Evidence Terhadap Keputusan Nasabah Pada Pembiayaan Mudharabah. Studi Kasus Pada KSPPS BMT-Ugt Nusantara Capem Blimbing". *Jiagabi: Jurnal Ilmu Administrasi Niaga/Bisnis*. Vol. 14. No. 2, 2023
- Irawan, Agus Wahyu dan Imam Wahyudhi. "Peran Bank Jatim Syariah dalam Meningkatkan Profitabilitas". *Adilla: Jurnal Ilmiah Ekonomi Syari*". Vol. 6. No. 1, 2023.
- Istiqomah, May Laylatul. "Penerapan Fatwa DSN MUI NO : 04 / DSN-MUI / IV / 2000 Tentang Pembiayaan *Murabahah* di Lingkungan Perbankan Syariah Perspektif Maqashid Syariah". *Journal Rechtenstudent Istiqomah*. Vol. 2. No. 3, 2021.
- Kaharuddin. "Kualitatif: Ciri dan Karakter Sebagai Metodologi". *Equilibrium Jurnal Pendidikan*. Vol. 9. No. 1, 2021.
- Lasnia, Hani. "Analisis Penerapan Bauran Pemasaran Pada Produk Jasa di KSPPS Karisma Cabang Grabag". *Jurnal Maneksi*. Vol. 10. No. 1, 2021.

- Marlina, Ropi dan Yola Yunisa Pratama. "Koperasi Syariah Sebagai Solusi Penerapan Akad Syrikah Yang Sah". *Amwaluna: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah*. Vol. 1. No. 2, 2017.
- Meithiana. *Pemasaran & Kepuasan Pelanggan*. Surabaya: Unitomo Press, 2019.
- Nasrullah, Aan. "Analisis Perkembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah. LKMS di Indonesia". *Jurnal Lentera: Kajian Keagamaan. Keilmuan dan Teknologi*. Vol, 19. No. 2, 2016.
- Pujiati, Annisa Rahma. "Strategi Pemasaran 4P dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Funfing di Bank Syariah Indonesia KK UII Yogyakarta". Skripsi. Universitas Islam Indonesia, 2022.
- Putra, Purnama dan Wiwik Hasbiyah. *Teori dan Praktik Pemasaran Syariah*. Depok; PT RajaGrafindo Persada, 2018.
- Riyani, Ade, Gama Pratama, dan Surahman Surahman. "Analisis Sistem Pengelolaan Keuangan Pembiayaan Syariah dengan Akad *Murabahah*". *Ecobankers : Journal of Economy dan Banking*. Vol. 3. No. 1, 2022.
- Sari, Siska Mona. "Analisis Strategi Pemasaran 4P Terhadap Produk Tabungan Impian di PT. BRI Syariah Cabang Banda Aceh". Skripsi. Universits Islam Negeri Ar-Raniry Band Aceh, 2019.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Susanto, Dedi, Risnita, dan M. Syahrani Jailani. "Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data dalam Penelitian Ilmiah". *Jurnal QOSIM : Jurnal Pendidikan. Sosial & Humaniora*. Vol. 1. No. 1, 2023.
- Syahputra, Mhd Azmi. "Strategi Pemasaran dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Pembiayaan Pada PT. BPRS Gebu Prima Medan". Skripsi. Universitas Islam Negeri Sumatra Utara Medan, 2019.
- Widyastuti dan Indria. "Analisis Akuntansi Penghimpunan Dana dengan Prinsip Wadiah dan Mudharabah di Perbankan Syariah". *Moneter*. Vol. 1. No.1, 2014.
- Yanus Sumitro, dkk. "Penjualan Kondominium. di Kawasan. dan Kota Surabaya". *Majalah Ekonomi*. Vol. XXIV No. 1, 2019.
- Yudityawati, Dessy Kartika dan Hadiah Fitriyah. "Strategi Pemasaran dalam Perspektif Islam". *Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia*. Vol. 8. No. 1, 2022.

# **LAMPIRAN-LAMPIRAN**





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-0356/In.28.1/J/TL.00/02/2024  
Lampiran : -  
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,  
LILIS RENFIANA (Pembimbing 1)  
(Pembimbing 2)  
di-

Tempat  
*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dalam rangka penyelesaian Studi, mohon kiranya Bapak/Ibu bersedia untuk membimbing mahasiswa :

Nama : **TARISA VARAGITA**  
NPM : 2003010066  
Semester : 8 (Delapan)  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syari`ah  
Judul : STRATEGI PEMASARAN PRODUK KEUANGAN DALAM  
MENINGKATKAN JUMLAH ANGGOTA KSPPS BINA UMAT  
MADANI METRO

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Dosen Pembimbing membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal s/d penulisan skripsi dengan ketentuan sebagai berikut :
  - a. Dosen Pembimbing 1 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV setelah diperiksa oleh pembimbing 2;
  - b. Dosen Pembimbing 2 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV sebelum diperiksa oleh pembimbing 1;
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 2 (semester) semester sejak ditetapkan pembimbing skripsi dengan Keputusan Dekan Fakultas;
3. Mahasiswa wajib menggunakan pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang telah ditetapkan dengan Keputusan Dekan Fakultas;

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 02 Februari 2024  
Ketua Jurusan,



**Yudhistira Ardana**  
NIP 198906022020121011

## **OUTLINE**

### **STRATEGI PEMASARAN PRODUK KEUANGAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH ANGGOTA KSPPS BINA UMAT MADANI METRO**

**HALAMAN SAMPUL**

**HALAMAN JUDUL**

**NOTA DINAS**

**PERSETUJUAN**

**PENGESAHAN**

**ABSTRAK**

**ORISINALITAS PENELITIAN**

**MOTTO**

**PERSEMBAHAN**

**KATA PENGANTAR**

**DAFTAR ISI**

**DAFTAR TABEL**

**DAFTAR GAMBAR**

**DAFTAR LAMPIRAN**

#### **BAB I PENDAHULUAN**

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

#### **BAB II LANDASAN TEORI**

- A. Pengertian Strategi Pemasaran Syariah
  - 1. Bauran Pemasaran
- B. Produk Keuangan
  - 1. Produk Penghimpunan Dana (*funding*)
  - 2. Produk Pembiayaan Dana (*Lending*)
- C. Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS)
  - 1. Pengertian KSPPS
  - 2. Tujuan dan Fungsi KSPPS
  - 3. Operasional KSPPS

### **BAB III METODE PENELITIAN**

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
- B. Sumber data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Keabsahan Data
- E. Teknik Analisis Data

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

- A. Profil KSPPS Bina Umat Madani Metro
  - 1. Sejarah, Visi Misi Struktur dan Susunan Pengurus KSPPS Bina Umat Madani Metro
  - 2. Produk Keuangan KSPPS Bina Umat Madani Metro
- B. Strategi Pemasaran Produk Keuangan KSPPS Bina Umat Madani Metro
- C. Analisis Strategi Pemasaran Produk Keuangan dalam Meningkatkan Jumlah Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro

### **BAB V PENUTUP**

- A. Kesimpulan
- B. Saran

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

### **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

Mengetahui,  
Pembimbing



**Lilis Renfiana, M.E**  
NIP. 19940731 202012 2 003

Metro, 02 Januari 2024

Mahasiswa Ybs.



**Tarisa Varagita**  
NPM. 2003010066

## **ALAT PENGUMPUL DATA (APD)**

### **STRATEGI PEMASARAN PRODUK KEUANGAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH ANGGOTA KSPPS BINA UMAT MADANI METRO**

#### **A. Wawancara dengan Marketing KSPPS Bina Umat Madani Metro**

##### **a. Produk**

- i. Apa saja produk yang ada di KSPPS Bina Umat Madani Metro?
- ii. Akad apa yang digunakan KSPPS Bina Umat Madani Metro?
- iii. Produk apa yang paling banyak diminati?

##### **b. Harga**

- i. Bagaimana strategi harga yang dilakukan KSPPS Bina Umat Madani Metro?
- ii. Berdasarkan apa perhitungan bagi hasil untuk pembiayaan dan penghimpunan?

##### **c. Promosi**

- i. Kegiatan promosi apa saja yang dilakukan marketing dalam memasarkan produk keuangan KSPPS Bina Umat Madani Metro?
- ii. Jenis promosi apa yang dianggap berpengaruh dalam meningkatkan jumlah anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro?

##### **d. Tempat**

Bagaimana strategi tempat yang dilakukan KSPPS Bina Umat Madani Metro?

##### **e. Proses**

- i. Bagaimana proses kegiatan yang dilakukan KSPPS Bina Umat Madani Metro?
- ii. Apakah setiap pengajuan pembiayaan calon anggota selalu disetujui?

##### **f. Bukti Fisik**

Fasilitas apa saja yang di sediakan KSPPS Bina Umat Madani Metro untuk anggota dan calon anggota?

##### **g. Orang**

Bagaimana pelayanan karyawan terhadap anggota dan calon anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro

## **B. Wawancara dengan anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro**

1. Produk apa saja yang Anda ketahui pada KSPPS Bina Umat Madani Metro?
2. Produk apa yang Anda gunakan dan apa alasan memilih produk tersebut?
3. Bagaimana menurut Anda bagi hasil yang ditetapkan KSPPS Bina Umat Madani Metro?
4. Bagaimana menurut Anda marketing mempromosikan produk keuangan KSPPS Bina Umat Madani Metro?
5. Bagaimana menurut Anda lokasi KSPPS Bina Umat Madani Metro?
6. Apakah ada kesulitan pada saat pengajuan pembiayaan?
7. Bagaimana menurut Anda fasilitas yang diberikan KSPPS Bina Umat Madani Metro?
8. Bagaimana Pelayanan yang diberikan KSPPS Bina Umat Madani Metro

## **C. Dokumentasi**

1. Profil KSPPS Bina Umat Madani Metro
2. Visi dan Misi KSPPS Bina Umat Madani Metro
3. Struktur Organisasi KSPPS Bina Umat Madani Metro
4. Produk-produk KSPPS Bina Umat Madani Metro
  - i. Wadiah
  - ii. Deposito
  - iii. *Murabahah*
5. Jumlah anggota

Mengetahui,  
Pembimbing



**Lilis Renfiana, M.E**  
NIP. 19940731 202012 2 003

Metro, 02 Januari 2024

Mahasiswa Ybs.



**Tarisa Varagita**  
NPM. 2003010066

## **SURAT TUGAS**

Nomor: B-0644/In.28/D.1/TL.01/02/2024

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : **TARISA VARAGITA**  
NPM : 2003010066  
Semester : 8 (Delapan)  
Jurusan : Ekonomi Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di KSPPS BINA UMAT MADANI METRO, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PEMASARAN PRODUK KEUANGAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH ANGGOTA KSPPS BINA UMAT MADANI METRO".
  2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro  
Pada Tanggal : 27 Februari 2024

Mengetahui,  
Pejabat Setempat



Ahmad Sutiryo

Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



**Putri Swastika SE, M.IF**  
NIP 19861030 201801 2 001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-0643/In.28/D.1/TL.00/02/2024  
Lampiran : -  
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,  
Manajer KSPPS BINA UMAT  
MADANI METRO  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-0644/In.28/D.1/TL.01/02/2024,  
tanggal 27 Februari 2024 atas nama saudara:

Nama : **TARISA VARAGITA**  
NPM : 2003010066  
Semester : 8 (Delapan)  
Jurusan : Ekonomi Syari`ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada Manajer KSPPS BINA UMAT MADANI METRO bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di KSPPS BINA UMAT MADANI METRO, dalam rangka meyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PEMASARAN PRODUK KEUANGAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH ANGGOTA KSPPS BINA UMAT MADANI METRO".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Bapak/Ibu untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 27 Februari 2024  
Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



**Putri Swastika SE, M.IF**  
NIP 19861030 201801 2 001



**KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH (KSPPS)  
BINA UMAT MADANI (BUM)**  
Badan Hukum No : 006454/BH/M.KUKM.2/XII/2017 Jl. Flamboyan NO.06 Mulyojati  
Metro Barat



Nomor : 007/KSPPS BUM/III/2024  
Lampiran : -  
Perihal : Surat Balasan Izin Research

Kepada Yth,  
**Institut Agama Islam Negeri Metro**

Di  
Tempat

Assalamu'alikum, Wr,Wb.

Merujuk pada surat yang masuk kepada kami, perihal permohonan izin research, dengan ini kami sampaikan bahwa permohonan pada prinsip nya kami setujui. Untuk mahasiswi atas nama berikut :


NO	NAMA	NPM	JURUSAN
1	Tarisa Varagita	2003010066	Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan judul "STRATEGI PEMASARAN PRODUK KEUANGAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH ANGGOTA KSPPS BINA UMAT MADANI".

Demikian surat ini kami buat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Wassalammu'alaikum, Wr, Wb.

Metro, 12 Maret 2024  
KSPPS Bina Umat Madani

  
**AHMAD SUTIONO**  
Manager





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
UNIT PERPUSTAKAAN**

**NPP: 1807062F0000001**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: [digilib.metrouniv.ac.id](http://digilib.metrouniv.ac.id); [pustaka.iain@metrouniv.ac.id](mailto:pustaka.iain@metrouniv.ac.id)

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA  
Nomor : P-157/ln.28/S/U.1/OT.01/03/2024**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : TARISA VARAGITA  
NPM : 2003010066  
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2023/2024 dengan nomor anggota 2003010066

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 26 Maret 2024  
Kepala Perpustakaan



*As'ad*  
Dr. As'ad, S. Ag., S. Hum., M.H., C.Me.  
NIP. 19750505 200112 1 002



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111  
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

---

**SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI**

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Tarisa Varagita  
NPM : 2003010066  
Jurusan : Ekonomi Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Strategi Pemasaran Produk Keuangan Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi **Turnitin** dengan **Score 16%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 22 April 2024  
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



**Yudhistira Ardana, M.E.K.**  
NIP.198906022020121011



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111  
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: [stainjusi@stainmetro.ac.id](mailto:stainjusi@stainmetro.ac.id), website: [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)



**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI**

Nama : Tarisa Varagita

Jurusan/Fakultas : ESy / FEBI

NPM : 2003010066

Semester / T A : VII / 2023

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	27 - November 2023	Judul tetap Jumlah Simpanan di Presentasikan dan selisih Indikator STP Bauran pemasaran syariah KSPS di tambah teori Teknik Peabsahan data	  

Dosen Pembimbing

**Lilis Renfiana, M.E**

NIP. 199407312020122033

Mahasiswa Ybs,

**Tarisa Varagita**

NPM. 2003010066



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: [stainjusi@stainmetro.ac.id](mailto:stainjusi@stainmetro.ac.id), website: [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI**

Nama : Tarisa Varagita  
NPM : 2003010066

Jurusan/Fakultas : ESy / FEBI  
Semester / T A : VII / 2023

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	12-12-2023	<p>Sekunder tambahkan data ksepp</p> <p>Anggota masuk ke dalam pembiayaan atau simpanan dan jumlah pembiayaan.</p> <p>Acc ✓/ diseminarkan</p>	<p>✓</p> <p>✓</p> <p>✓</p>

Dosen Pembimbing

**Lilis Renfiana, M.E**  
NIP. 199407312020122033

Mahasiswa Ybs,

**Tarisa Varagita**  
NPM. 2003010066





**KEMENTERIAN AGAMA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: [stainjusi@stainmetro.ac.id](mailto:stainjusi@stainmetro.ac.id), website: [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)



**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI**

Nama : Tarisa Varagita

Jurusan/Fakultas : ESy / FEBI

NPM : 2003010066

Semester / T A : VII / 2023

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	9 - November - 2023	<ul style="list-style-type: none"><li>- Data jumlah anggota 2022 - 2023</li><li>- Data produk keuangan</li><li>- Strategi pemasaran ada 3</li><li>- sejarah simpanan</li><li>- Anggota yang menggunakan produk keuangan dari 2017 - 2023</li><li>- modal pinjaman dan jumlahnya</li><li>- jumlah anggota keseluruhan 2017 - 2023</li><li>- wawancara 5 orang anggota</li><li>- penelitian relevan 5</li><li>- penelitian terdahulu di LBM 3</li></ul> <p>Bab 2:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Simpanan pokok<ul style="list-style-type: none"><li>- Pengertian</li><li>- Syarat</li><li>- nominal</li></ul></li></ul> <p>Bab 3</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Implementasi</li></ul> <p>Jika lokasi tidak berkenan di keliti atau produk keuangan tidak ada cari lokasi lain saja m</p>	 

Dosen Pembimbing

**Lilis Renfiana, M.E**

NIP. 199407312020122033

Mahasiswa Ybs,

**Tarisa Varagita**

NPM. 2003010066



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: [stainjusi@stainmetro.ac.id](mailto:stainjusi@stainmetro.ac.id), website: [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Tarisa Varagita

Jurusan/Fakultas : ESy / FEBI

NPM : 2003010066

Semester / T A : VIII / 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	29-februari-2024	APD Outline Penyusunan bab 4 dan 5	

Dosen Pembimbing

**Yudhistira Ardana, M.E.K**  
NIP. 298906022020121011

Mahasiswa Ybs,

**Tarisa Varagita**  
NPM. 2003010066



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: [stainjusi@stainmetro.ac.id](mailto:stainjusi@stainmetro.ac.id), website: [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Tarisa Varagita

Jurusan/Fakultas : ESy / FEBI

NPM : 2003010066

Semester / T A : VIII / 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1	Senin 04/03/2024	<ul style="list-style-type: none"><li>- tambahkan kesimpulan peneliti setiap akhir paragraf pada bagian analisis</li><li>- perbaiki narasi, saran dan simpulan</li></ul>	

Dosen Pembimbing

**Yudhistira Ardana, M.E.K**  
NIP./298906022020121011

Mahasiswa Ybs,

**Tarisa Varagita**  
NPM. 2003010066





**KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111  
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: [stainjusi@stainmetro.ac.id](mailto:stainjusi@stainmetro.ac.id), website: [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Tarisa Varagita

Jurusan/Fakultas : ESy / FEBI

NPM : 2003010066

Semester / T A : VIII / 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1	Senin 25/05/2024	Ace Munagasyah	

Dosen Pembimbing

**Yudhistira Ardana, M.E.K**  
NIP. 198906022020121011

Mahasiswa Ybs,

**Tarisa Varagita**  
NPM. 2003010066

## FOTO-FOTO DOKUMENTASI



**Foto 1. Wawancara Kepada Bapak Tio  
(Manajer KSPPS Bina Umat Madani Metro)**



**Foto 2. Wawancara Dengan Bapak Wahyu Tri  
(Marketing KSPPS Bina Umat Madani Metro)**



**Foto 3. Wawancara Dengan Ibu Untung  
(Anggota Murabahah KSPPS Bina Umat Madani Metro)**



**Foto 4. Wawancara Dengan Bapak Paino  
(Anggota Murabahah KSPPS Bina Umat Madani Metro)**



**Foto 4. Wawancara Dengan Ibu Tri  
(Anggota Wadiah KSPPS Bina Umat Madani Metro)**



**Foto 6. Wawancara Dengan Ibu Anggun  
(Anggota Wadiah KSPPS Bina Umat Madani Metro)**



**Foto 7. Wawancara Dengan Bapak Agung  
(Anggota Deposito KSPPS Bina Umat Madani Metro)**



**Foto 8. Wawancara Dengan Ibu Saminah  
(Anggota Pembiayaan *Murabahah* KSPPS Bina Umat Madani Metro)**



**Foto 9. Wawancara Dengan Ibu Asih  
(Anggota Pembiayaan *Murabahah* KSPPS Bina Umat Madani Metro)**



**Foto 10. Wawancara Dengan Ibu Tina  
(Anggota Pembiayaan *Murabahah* KSPPS Bina Umat Madani Metro)**



**Foto 11. Wawancara Dengan Endah  
(Anggota Simpanan *Wadiah* KSPPS Bina Umat Madani Metro)**



**Foto 12. Wawancara Dengan Ibu Sanah  
(Anggota Simpanan *Wadiah* KSPPS Bina Umat Madani Metro)**

**KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH (KSPPS)**  
**"Bina Umat Madani"**  
 BH No : 006454/BH/M.KUKM.2/XII/2017

**MEWUJUDKAN IMPIAN**  
 Raih impian anda disetiap tahap kehidupan dengan fasilitas pembiayaan  
**Wujudkan Mimpi**  
**KSPPS UMAT MADANI**

**MENGEMBANGKAN USAHA**  
 Penuhi kebutuhan modal usaha Anda dan salurkan berkah kepada orang lain dengan fasilitas pembiayaan  
**Mengembangkan Usaha**  
**KSPPS UMAT MADANI**

Alamat : Jl. Flamboyan No. 06 Mulyojati Metro Barat  
 No Telp : (0725) 7856 154

Catatan : Anggaran kasaku-aku (sifat berwujud)  
 Syarat :  
 \* Beragama muslim, anggota KSPPS  
 \* Fotocopy KTR Surahy \* Haki  
 \* Fotocopy KIR (KIR) Kewajiban  
 \* Surat Negeri  
 \* Pas Foto 3x4  
 \* Loby Jaminan  
 \* Izin Usaha

**MENABUNG**  
 Wujudkan kemudahan bertransaksi & Penyimpanan dana anda dengan berkahnya pada produk  
**Simpanan**  
**KSPPS UMAT MADANI**

**BERANGKAT HAJI & UMROH**  
 Wujudkan Cita-cita Haji dan Umroh Anda Bersama  
**Pembiayaan Haji & Umroh**  
**KSPPS UMAT MADANI**

**INVESTASI**  
 Wujudkan kemudahan bertransaksi & Penyimpanan dana anda dengan berkahnya pada produk  
**Simpanan Berjangka**  
**KSPPS UMAT MADANI**

Foto 13. Brosur KSPPS Bina Umat Madani Metro

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Tarisa Varagita di lahirkan di desa Bumi Setia, Kecamatan Seputih Mataram, Kabupaten Lampung Tengah pada tanggal 01 november 2001. Peneliti merupakan anak pertama dari dua bersaudara. Putri dari pasangan bapak Yoyok Sugiono dan Ibu Sumarsih. Bertempat tinggal di desa Banjar Agung, Kecamatan Seputih Mataram, Kabupaten Lampung Tengah, Provinsi Lampung.

Berikut riwayat pendidikan yang telah peneliti tempuh:

1. TK Nurul Huda pada tahun 2008
2. SDN 1 Banjar Agung pada tahun 2014
3. SMP Negeri 1 Bandar Mataram pada tahun 2017
4. SMA Negeri 1 Seputih Mataram pada tahun 2020

Kemudian pada tahun 2020 peneliti berkesempatan untuk melanjutkan pendidikan dengan masuk di salah satu perguruan tinggi yang ada di Lampung yaitu di Institut Agama Islam Negeri Metro, pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Ekonomi Syariah. Pada akhir masa study, peneliti mempersembahkan skripsi yang berjudul “ Strategi Pemasaran Produk Keuangan Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota KSPPS Bina Umat Madani Metro”.