

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Dasar Pemikiran Magang

Bank pada umumnya memiliki fungsi *intermediary* yaitu menghimpun dana masyarakat yang kelebihan dana dan menyalurkan dana untuk masyarakat yang membutuhkan. Semakin tahun minat masyarakat untuk menjalin hubungan dengan bank semakin meningkat. Banyak masyarakat yang mempercayakan dananya untuk disimpan di bank. Dengan meningkatnya nasabah bank, maka akan membantu meningkatkan perekonomian Indonesia. Tidak hanya perbankan saja, lembaga keuangan *non* bank juga membantu dalam peningkatan perekonomian di Indonesia. Salah satunya adalah Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) yang merupakan lembaga keuangan mikro syariah.

KSPPS adalah lembaga keuangan yang *system* operasionalnya menggunakan prinsip-prinsip syariah. KSPPS berbadan hukum koperasi, sesuai dengan Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian yang secara spesifik diatur dalam Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 16/Per/M.KUKM/IX/2015 tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Koperasi, perihal perizinan, pendirian, pengawasan dan pembinaan badan koperasi jenis KSPPS harus dilakukan oleh Pemerintah. Perkembangan KSSPS atau LKM di Indonesia cukup signifikan dan mulai sering di jumpai di beberapa daerah. Hal ini terbukti dari data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang memuat data jumlah LKM di Indonesia pada tahun 2017 dan

2018 khususnya pada Koperasi Syariah.

Tabel 1.1 Jumlah Unit Usaha Pelaku LKM 2017-2018

Keterangan	Tahun		Items
	2017 (Unit)	2018 (Unit)	
Konvensional	440	423	Conventional
Koperasi	386	359	Cooperative
PT	54	64	Limited Company
Syariah	64	146	Sharia
Koperasi	64	143	Cooperative
PT	-	3	Limited Company
Total	504	569	Total

Sumber: Otoritas Jasa Keuangan

Dari tabel 1.1 di atas menjelaskan bahwa jumlah unit usaha pelaku LKM dari tahun 2017 mengalami peningkatan pada tahun 2018. Khususnya pada koperasi syariah yang mengalami peningkatan begitu tinggi yaitu dari 64 unit usaha pelaku LKM koperasi syariah pada tahun 2017 menjadi 146 unit usaha pelaku LKM koperasi syariah pada tahun 2018. Hal tersebut membuktikan bahwa koperasi syariah semakin berkembang di Indonesia. Perkembangan tersebut dapat terjadi karena adanya strategi pemasaran yang dimiliki setiap LKM untuk menarik minat para masyarakat bergabung menjadi anggota koperasi. Strategi pemasaran sangat dibutuhkan baik untuk perbankan maupun lembaga keuangan lainnya. Tidak hanya bank saja yang gencar dalam memasarkan produk-produknya. KSPPS yang merupakan salah satu LKM di Indonesia juga memerlukan strategi pemasaran dalam memperkenalkan KSPPS dan produk-produknya.

Strategi pemasaran adalah serangkaian tindakan yang direncanakan untuk menghasilkan hasil suatu penjualan dengan baik. Strategi pemasaran umumnya memiliki kiat yang terdiri dari *product* (produk), *promotion* (promosi), *price* (harga), dan *place* (tempat). Pada KSPPS memiliki strategi pemasaran tersendiri yang dapat meningkatkan hubungan masyarakat dengan KSPPS itu sendiri.

Strategi pemasaran pada suatu lembaga keuangan dipengaruhi oleh *marketing*. *Marketing* adalah ujung tombak yang dimiliki suatu perusahaan ataupun lembaga keuangan. *Marketing* dapat mempengaruhi *image* perusahaan atau lembaga keuangan, dapat menjadi emas bagi perusahaan atau lembaga keuangan dan dapat menjadi *boomerang* bagi perusahaan atau lembaga keuangan. Hal tersebut tergantung bagaimana seorang *marketing* dilatih dan diberikan pengarahan sehingga dapat berkomunikasi dan menjalin hubungan yang baik dengan masyarakat. Tidak hanya di dunia perbankan, *marketing* juga menjadi salah satu bentuk strategi pemasaran pada KSPPS. KSPPS menggunakan *marketing* sebagai pengenalan produk-produk mereka kepada masyarakat luas.

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Tamzis Bina Utama merupakan salah satu lembaga keuangan mikro yang menghimpun dana dan menyalurkan dana kepada anggotanya dengan menggunakan prinsip syariah yang kegiatannya berdasar *fatwa* dan hukum yang berlaku. KSPPS Tamzis Bina Utama memiliki beberapa produk yaitu produk penghimpun dana (*funding*) dan penyaluran dana (*financing*). Salah satu produk *funding* yang dimiliki KSPPS Tamzis Bina Utama menggunakan akad *Wadiah* yaitu berupa simpanan. *Wadiah* merupakan titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan atau diambil kapanpun jika si

penitip menghendaki (Ikit, 2018). KSPPS Tamzis Bina Utama sebagai pengelola dana titipan dari anggota (pemilik dana). Setiap anggota akan mendapatkan bonus atau hadiah tetapi tidak diperjanjikan di awal kepada anggota.

Bank Syariah sendiri memiliki produk dengan menggunakan akad *wadiah* cukup banyak. Hampir setiap Bank Syariah mempunyai produk dengan akad *Wadiah*, baik itu *Wadiah Yad Al-Amanah* maupun *Wadiah Yad Adh-Dhamanah*. Meskipun demikian KSPPS tidak takut untuk tetap memasarkan produk yang menggunakan Akad *Wadiah*. Pada hakikatnya banyak masyarakat yang lebih tertarik untuk menyimpan dananya kemudian mendapatkan keuntungan atau bonus daripada harus melakukan kerjasama dengan lembaga keuangan. Setiap lembaga keuangan memiliki strategi pemasaran masing-masing, berbeda dari lembaga keuangan yang satu dengan lainnya. Meningkatkan daya tarik masing-masing sehingga masyarakat berminat dalam produk tersebut. Oleh karena itu, strategi pemasaran sangat dibutuhkan.

Berdasarkan uraian tersebut maka diperoleh judul tugas akhir **“Strategi Pemasaran Produk Simpanan Mutiara Dengan Akad *Wadiah* di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Tamzis Bina Utama Cabang Ahmad Dahlan”**.

1.2 Tujuan Magang

Tujuan magang yang ingin dicapai adalah:

1. Untuk mengetahui produk Simpanan Mutiara dengan akad *wadiah* di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Tamzis Bina Utama Cabang Ahmad Dahlan.
2. Untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran produk Simpanan Mutiara dengan akad *wadiah* di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Tamzis Bina Utama Cabang Ahamd Dahlan.
3. Untuk mengetahui kendala *marketing* atau kolektor dalam melakukan pemasaran Simpanan Mutiara dengan akad *wadiah* di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Tamzis Bina Utama Cabang Ahmad Dahlan.

1.3 Target Magang

Target magang pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Tamzis Bina Utama Cabang Ahmad Dahlan adalah:

1. Dapat menjelaskan produk simpanan mutiara dengan akad *wadiah* di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Tamzis Bina Utama Cabang Ahmad Dahlan.
2. Dapat menjelaskan bagaimana strategi pemasaran produk Simpanan Mutiara dengan akad *wadiah* di Koperasi Simpan Pinajm dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Tamzis Bina Utama Cabang Ahmad Dahlan.
3. Dapat menjelaskan kendala yang dihadapi *marketing* atau kolektor dalam melakukan pemasaran Simpanan Mutiara dengan akad *wadiah* di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Tamzis Bina Utama Cabang Ahmad Dahlan.

1.4 Bidang Magang

Bidang Magang penulis di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Tamzis Bina Utama Cabang Ahmad Dahlan adalah sebagai:

1. *Staff Administrasi* yang bertugas melakukan pencetakan buku tabungan, mengarsip dokumen, menginput data anggota yang belum memiliki nomor arsip, mencari nomor arsip anggota, dan menghitung uang.
2. *Staff Marketing* yang bertugas membantu *marketing* kolektor melakukan kolekting, pencatatan angsuran, serta menghitung uang.

1.5 Lokasi Magang

Lokasi penulis melakukan magang adalah;

Nama Perusahaan : Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan
Syariah (KSPPS) TAMZIS Bina Utama
Cabang Ahmad Dahlan

Nomor Telp : 0274 377601

Alamat : Jl. KH. Ahmad Dahlan No. 7, Ngupasan,
Gondomanan, Kota Yogyakarta, Daerah
Istimewa Yogyakarta

Kode Pos : 55122

1.6 Jadwal Magang

Magang dilaksanakan pada 25 Februari 2019 selama satu bulan dan dijadwalkan dalam 6 hari dalam seminggu.

Tabel 1.2 Jadwal Pelaksanaan Magang

No	Keterangan	Waktu Pelaksanaan Magang																	
		Februari				Maret				April				Mei					
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4		
1	Pelaksanaan Kegiatan Magang																		
2	Bimbingan dengan Dosen Pembimbing																		
3	Peyusunan Laporan Magang																		
4	Ujian Tugas Akhir (TA)																		

1.7 Sistematika Penulisan Laporan Magang

Garis besar dari penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini memuat tentang dasar pemikiran magang, tujuan magang, target magang, lokasi magang, jadwal magang dan sistematika laporan magang.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini menjelaskan dan mengemukakan teori-teori yang terdiri dari pengertian tentang Lembaga Keuangan Mikro (LKM), Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS), Akad pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS), dan Strategi Pemasaran.

BAB III ANALISA DESKRIPTIF

Bab ini menjelaskan tentang sejarah berdirinya KSPPS Tamzis Bina Utama, Visi dan Misi, Budaya Perusahaan, Struktur Organisasi, Produk dan Layanan KSPPS Tamzis Bina Utama, Produk Simpanan Mutiara KSSPS Tamzis, Strategi Pemasaran, dan Kendala *Marketing* Kolektor dalam melakukan Pemasaran Produk Simpanan Mutiara KSPPS Tamzis.

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisikan kesimpulan yang dapat diambil dari hasil pembahasan pada laporan magang dan saran yang diberikan kepada KSPPS Tamzis Bina Utama.

