

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Obyek Penelitian

1. Sejarah Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi

Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi yang beralamat di Jl. Tembus utara Rsud Ngudi Waluyo Wlingi Kab. Blitar, merupakan lembaga keuangan mikro Islam yang menjunjung nilai-nilai syariah dalam kegiatan operasionalnya. Koperasi ini terbentuk pada tahun 2007 dengan anggota awal berjumlah 30 orang, dimana diantara 5 orang tersebut merupakan pengurus koperasi. Pada awalnya koperasi ini tidak memiliki kantor khusus untuk kegiatan operasionalnya, namun seiring bertambahnya jumlah anggota koperasi maka pada tahun 2009 ditunjuk seorang pengelola yaitu Bapak Isnan Tjipto Nugroho untuk mengelola koperasi tersebut dan mulai saat itulah Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi memiliki kantor untuk beroperasi.

Modal awal Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi berasal dari para anggota yang berjumlah 30 orang, dengan masing-masing orang menyetorkan Rp. 500.000 sebagai simpanan pokok. Selain itu koperasi juga menerima dana deposito dari LAZIS Al Mizan sebesar Rp. 30.000.000.

Dalam kegiatan operasionalnya, Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi memiliki semboyan yang berasal dari kata Al Mizan itu sendiri yang

disingkat “AM” dengan arti “Adil Melayani, Aman Menguntungkan”, dimana arti kata tersebut yaitu dalam hal kegiatan pembiayaan maka Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi akan siap melayani dengan adi, sedangkan dalam hal menabung maka Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi akan menjamin keamanan dan keuntungannya.¹

2. Visi dan Misi Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi

a. Visi

- 1) Meningkatkan kualitas ekonomi anggota, sehingga mampu berperan sebagai khalifah Allah.
- 2) Terbangunnya dan berkembangnya ekonomi umat dengan landasan syariah Islam.

b. Misi

- 1) Menerapkan prinsip-prinsip syariah dalam kegiatan ekonomi.
- 2) Memberdayakan pengusaha mikro.
- 3) Menanamkan pemahaman bahwa sistem syariah di bidang ekonomi adalah adil, mudah, dan maslahah.²

¹ Dokumen Rapat Anggota Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi Tahun 2017, tidak diterbitkan, hlm 1

² Ibid hlm 2

3. Profil Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi

Berikut ini merupakan profil Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi:

- a. Nama Lembaga : Koperasi Syariah Al Mizan
- b. Alamat Kantor : Jl. Tembus utara Rsud Ngudi Waluyo Wlingi
Kab. Blitar
- c. Telepon : (0342) 694646
- d. Badan Hukum : No. 33/06/BH/XVI.3/409.104/V/2007
- e. SIUP : No. 503/36/409.304/KPTSP-PK/III/2011
- f. TDP : No. 133126500004
- g. NPWP : No. 21.079.590.2-653.000
- h. E-mail : almizan.kopsyah@gmail.com³

4. Lokasi Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi

Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi terletak di Jl. Tembus utara Rsud Ngudi Waluyo Wlingi Kab. Blitar. Pemilihan lokasi berdasarkan pertimbangan:

- a. Dekat dengan Pasar Wlingi

Lokasi koperasi dekat dengan pasar, sehingga banyak para pedagang yang menabungkan uang hasil berdagangnya maupun mengajukan pinjaman sebagai modal usahanya. Hal

³ Ibid hlm 2

tersebut memberikan keuntungan pada Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi.

b. Dekat dengan Rumah Sakit

Lokasi yang dekat dengan rumah sakit memungkinkan masyarakat untuk menggunakan jasa Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi.

c. Mudah dijangkau

Letak koperasi mudah dilalui alat transportasi sehingga memudahkan nasabah untuk menjangkau lokasi Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi.

d. Keamanan Lingkungan

Lokasi Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi dekat dengan perumahan penduduk, sehingga keamanannya terjamin.

5. Struktur Organisasi Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi

Struktur Organisasi merupakan kerangka yang menunjukkan segenap fungsi pembagian wewenang dan tanggung jawab untuk mencapai tujuan suatu organisasi. Setiap anggota dalam suatu organisasi memiliki tanggung jawab yang berbeda-beda. Untuk menjalankan roda organisasi agar dapat berjalan dengan lancar, Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi dikendalikan oleh enam orang pengurus inti, dua orang badan pengawas,

dan empat karyawan. Berikut merupakan kepengurusan Koperasi Syariah

Al Mizan Wlingi:

a. Pengurus Inti

Tabel 4.1

Pengurus Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi

| No. | Nama | Jabatan |
|------------|-----------------------|----------------|
| 1. | Nurcholis S.Ag | Ketua |
| 2. | Misdi | Sekretaris I |
| 3. | Sunu Widodo | Sekretaris II |
| 4. | Pujoko Sudargo | Bendahara I |
| 5. | Drs. Lasi Purwito, MS | Bendahara II |
| 6. | Moh. Jamhari | Pembantu Umum |

Sumber: Dokumen Rapat Anggota Tahunan (RAT) Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi

b. Badan Pengawas

Tabel 4.2

Badan Pengawas Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi

| No. | Nama | Jabatan |
|------------|------------------|-----------------|
| 1. | Ust. Imam Lumadi | Bid. Syariah |
| 2. | Dr. Peni Budi N | Bid. Organisasi |

Sumber: Dokumen Rapat Anggota Tahunan (RAT) Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi

c. Susunan Karyawan

Tabel 4.3**Susunan Karyawan Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi**

| No. | Nama | Jabatan |
|------------|-----------------|---------------------|
| 1. | Moch. Isnan T.N | Manager |
| 2. | Heri Prasetyo | Wakil Manager/Admin |
| 3. | Muslimatul F | Teller |
| 4. | Puguh Hermawan | AO |

Sumber: Dokumen Rapat Anggota Tahunan (RAT) Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi

6. Produk-produk Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi

Sebagai lembaga keuangan syariah, Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi bertekad membantu perekonomian anggota agar menjadi lebih baik lagi. Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi memiliki beberapa produk, diantaranya:

a. Penghimpunan Dana Syariah

Penghimpunan dana sebagai langkah kongkrit dalam upaya untuk memberdayakan potensi ekonomi masyarakat, kegiatan penghimpunan dana yang dilakukan Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi, antara lain:

1) Tabungan Bersama Umat (TABASUM)

Tabungan anggota atau calon anggota dengan akad *wadi'ah yadudh-dhamanah (qard)*. Tabungan bisa disetor dan ditarik sewaktu-waktu.

2) Tabungan Syariah Berjangka

Tabungan anggota atau calon anggota dengan akad *wadi'ah yadudh-dhamanah (qard)*. Tabungan bisa disetor sewaktu-waktu sedang penarikan satu kali sesuai jenis produk. Tabungan syariah berjangka memiliki beberapa jenis, yaitu antara lain:

- a) Tabungan Idul Fitri (TADURI)
- b) Tabungan Dana Qurban ((TADZAJUR)
- c) Tabungan Lembaga Pendidikan Kita (TALENTA)
- d) Tabungan Haji Makbul (TAHALUL)

3) Deposito Syariah (*Mudharabah*)

Tabungan berjangka dimana anggota sebagai pemilik harta (*shohibul maal*) meletakkan dananya pada Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi dengan akad mudharabah mutlaqah. Dana hanya bisa ditarik pada waktu yang disepakati.

b. Penyaluran Dana Syariah

Penyaluran dana sebagai langkah konkrit dalam upaya untuk memberdayakan potensi ekonomi masyarakat, kegiatan yang dilakukan oleh Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi antara lain:

- 1) Akad Qard (hutang), yaitu qard al hasan (pinjaman) dan GPm 500.

Contoh akad qard, antara lain:

- a) Untuk pinjaman kebajikan atau untuk penyaluran dana ZIS.
- b) Biaya berobat dan biaya pendidikan.
- c) Maksimal Rp. 1000.000

Contoh akad GPm 500, antara lain:

- a) Pembiayaan khusus untuk pedagang kecil dengan omset harian.
 - b) Jaminan rekomendasi dari tokok atau rekan pedagang setempat.
 - c) Maksimal Rp. 500.000.
- 2) Akad Bagi Hasil, yaitu *mudharabah* dan *musyarakah*.

Contoh usaha dalam akad bagi hasil, antara lain:

- a) Usaha perdagangan.
- b) Usaha produk kerajinan.

- c) Usaha produk mebeler.
 - d) Usaha home industri.
 - e) Usaha proyek Dinas PU.
 - f) Usaha peternakan ayam pedagingan.
- 3) Akad Jual Beli, yaitu murabahah dan Ba'i Bistamanil Ajil (BBA).

Contoh usaha dalam akad jual beli, antara lain:

- a) Pemebelian barang elektronik.
 - b) Pembelian kendaraan bermotor.
 - c) Pembelian produk-produk pertanian.
- 4) Akad *Ujrah* (jasa), yaitu *ijarah* (sewa), *rahn* (program gadai syariah).

Contoh akad ujarah, antara lain:

- a) *Hawalah* (pengalihan hutang), yaitu jasa pengiriman uang (wesel atau transfer)
- b) *Ijarah* (sewa), yaitu Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi kontrak lalu disewakan kepada anggota dan juga memiliki sistem jual beli.
- c) *Rahn* (program gadai syariah), yaitu jaminan yang dipakai adalah emas dan jangka waktu maksimal 4 bulan.

- d) Talangan Haji (pembiayaan untuk haji), yaitu Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi bekerjasama dengan BMI Shar'e dan pembiayaan maksimal Rp. 23.000.000.

B. Temuan dan Hasil Penelitian

Tabel 4.4

Garis Besar Hasil Wawancara

| No | Indikator | Hasil Wawancara |
|----|------------------|---|
| 1. | Personal Selling | <p>a. Menurut Bapak Heri selaku Wakil Manager sekaligus admin, strategi pemasaran personal selling berjalan baik dan dapat meningkatkan minat anggota untuk menabung dan pinjaman.</p> <p>b. Menurut Bapak Puguh selaku AO, strategi pemasaran personal selling mampu meningkatkan minat anggota koperasi untuk menabung.</p> |
| 2. | Tabungan | Hasil wawancara dan observasi lapangan dengan para anggota Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi, mereka sangat antusias untuk menabung dan merasa sangat terbantu dengan adanya strategi personal |

| | | |
|----|--------------------|--|
| | | selling ini. Jadi bisa dipastikan minat anggota untuk menabung mengalami peningkatan. |
| 3. | Pengajuan pinjaman | Menurut hasil wawancara dengan Bapak Heri dan Bapak Puguh, mereka memaparkan bahwa untuk pengajuan pinjaman tidak begitu banyak mengalami peningkatan, dikarena proses dari pengajuan sendiri harus langsung dilakukan dikantor Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi. Hal ini dimaksudkan untuk pengecekan data dan survei-survei yang harus dilakukan pihak koperasi pada anggota pengajuan pinjaman. |
| 4. | Kendala-kendala | <p>Untuk kendala yang dihadapi oleh pihak Koperasi Al Mizan Wlingi, diantaranya adalah:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Kurangnya SDM yang kompeten untuk ditempatkan dilapangan, karena selama ini hanya ada 1 karyawan lapangan. b. Penerapan Targeting Pasar belum begitu berjalan, dimana pemasaran produk pada Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi belum mampu membidik peluang pasar yang lebih luas. |

| | | |
|--|--|--|
| | | <p>c. Kepercayaan, ditengah-tengah masyarakat Koperasi dengan skala kecil belum mendapat begitu banyak kepercayaan, hal ini menjadi salah satu kendala yang dihadapi Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi dalam menjalankan strategi personal selling.</p> |
|--|--|--|

1. Strategi Pemasaran *Personal Selling* Terhadap Minat Menabung dan Pengajuan Pinjaman Anggota Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi

Strategi *Personal Selling* dianggap sangat efektif oleh Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi dalam meningkatkan antusias anggota pada produk-produknya. Khususnya anggota yang memiliki keinginan menabungkan uangnya, bahkan juga anggota yang ingin mengajukan pinjaman. Menurut pihak Al Mizan, strategi ini juga mampu mempengaruhi pertumbuhan anggota baru. Dalam hal ini Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi menerapkan strategi *personal selling* dengan sistem *Door to Door*, dimana para karyawan Koperasi mendatangi rumah anggota satu persatu untuk menarik minat mereka pada produk-produk Koperasi Al Mizan Wlingi. Sebagaimana dari hasil wawancara dengan Bapak Heri Prasetyo selaku Wakil Manager sekaligus admin pada Koperasi Al Mizan Wlingi, beliau mengungkapkan bahwa:

“Ya, dengan strategi ini dimana pihak kami mendatangi satu persatu rumah anggota, antusias mereka pada produk-produk kami mengalami peningkatan, dan hal ini juga mampu meningkatkan anggota baru. Dan sementara anggota baru bisa dimasukkan kalau dia sudah memiliki KTP, kalau belum dipending dulu. Walaupun masih pelajar atau mahasiswa tetap bisa asalkan memiliki KTP”⁴

Data tersebut juga didukung oleh hasil wawancara dengan Bapak Puguh Hemawan selaku *Account Officer* (AO) Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi yang mengungkapkan bahwa:

“Ya, selama ini banyak anggota yang berminat dengan produk-produk kita, selain yang mereka ketahui sebelumnya, contohnya anggota tabungan haji, dengan beliau mengetahui ada strategi ini mereka akhirnya berminat juga untuk menabungkan uangnya di Al Mizan. Selain itu anggota baru juga bertambah dengan adanya layanan kita datang kerumah anggota, lalu saudara dari anggota tersebut akhirnya juga berminat untuk menjadi anggota Koperasi, padahal kan niatnya kita mendatangi anggota untuk ambil tabungan mereka tapi juga sekaligus dapat anggota baru, Alhamdulillah”⁵

Jadi, dengan adanya strategi pemasaran *personal selling*, dimana para karyawan mendatangi satu persatu rumah anggota atau *Door to Door* menurut pihak Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi dianggap mampu meningkatkan minat anggota pada produk-produk lain, selain yang mereka ikuti sebelumnya. Selain itu strategi ini juga mampu meningkatkan calon anggota untuk bergabung menjadi anggota pada Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi.

⁴ Hasil wawancara bersama Bapak Heri Prasetyo, tanggal 25 Februari 2019, jam 09.19 WIB di Kantor Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi

⁵ Hasil wawancara bersama Bapak Puguh Hemawan, tanggal 27 Februari 2019, jam 10.03 WIB di Kantor Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi

Untuk minat anggota dalam menabung selama menjalankan strategi pemasaran *personal selling* juga mengalami peningkatan sebagaimana hasil wawancara dengan Bapak Heri Prasetyo selaku Wakil Manager sekaligus admin pada Koperasi Al Mizan Wlingi, beliau mengungkapkan bahwa:

“Kalau menabung saya rasa ada, tetapi lebih banyak itu itu saja yang menabung. Tapi saya rasa dengan respon anggota yang baik saya kira lambat laun juga mempengaruhi minat mereka untuk menabung”⁶

Data tersebut juga didukung oleh hasil wawancara dengan Bapak Puguh Hemawan selaku *Account Officer* (AO) Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi yang mengungkapkan bahwa:

“Pada awalnya kan anggota itu datang langsung sendiri ke kantor untuk menabungkan uangnya. Dan anggota tersebut saya beritahu ada layanan tersebut mereka senang dan memberikan respon yang baik. Dan menabungnya bisa ada peningkatan. Jadi mereka tidak usah datang kesini, biasanya langsung telpon nyuruh saya kesana ambil tabungannya”⁷

Hal ini didukung dengan hasil observasi dan wawancara langsung dengan pihak anggota tentang strategi pemasaran *personal selling* yang dijalankan oleh Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi, adapun hasil wawancara dengan Ibu Sinda Yanuar Setyowati Ibu Guru SD Babatan 1 Wlingi selaku anggota yang menabungkan uangnya di Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi:

⁶ Hasil wawancara bersama Bapak Heri Prasetyo, tanggal 25 Februari 2019, jam 09.19 WIB di Kantor Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi

⁷ Hasil wawancara bersama Bapak Puguh Hemawan, tanggal 27 Februari 2019, jam 10.03 WIB di Kantor Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi

”Ya, disini itu yang menabungkan uangnya itu bukan cuma gurunya tapi juga siswa-siswanya. Karna ini tabungan atas nama sekolah mbak. Di Al Mizan itu kita gak perlu kesana tapi uangnya sudah dijemput kesini. Dan memudahkan aktifitas dari sekolah sendiri, kan kalau perlu apa-apa, pengambilan uang itu kan gak menentu untuk kebutuhan sekolah, kalau kita simpannya di bank itu nanti antrinya lama, kita gak ada waktu. Kalau di Al Mizan kan tinggal telpon atau wa atau sms nanti uang pengambilan tabungannya bisa langsung dianter”⁸

Data tersebut juga didukung oleh hasil wawancara dengan Ibu Wiwik selaku anggota Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi yang mengungkapkan bahwa:

”Ya itu tadi karna mereka bisa datang kesini jadi kan kalau nabung gak perlu kesana, jadi kita semangat buat nabungnya gak perlu repot-repot datang juga”⁹

Dan hasil wawancara dengan Bapak Yasin selaku anggota Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi yang mengungkapkan bahwa:

”Dengan kemudahan begitukan kita sebagai nasabah tidak perlu jauh-jauh ke koperasi kalau mau nabung, saya kira itu program yang bagus”¹⁰

Untuk pengajuan pinjaman juga mengalami peningkatan tetapi tidak begitu banyak sebagaimana yang sebagaimana hasil wawancara dengan Bapak Heri Prasetyo selaku Wakil Manager sekaligus admin pada Koperasi Al Mizan Wlingi, beliau mengungkapkan bahwa:

⁸ Hasil wawancara bersama Ibu Sinda Yanuar Setyowati, tanggal 27 Februari 2019, jam 09.44 WIB di SD Babatan 1 Wlingi

⁹ Hasil wawancara bersama Ibu Wiwik, tanggal 2 Maret 2019, jam 12.26 WIB di Rumah Ibu Wiwik

¹⁰ Hasil wawancara bersama Bapak Yasin, tanggal 14 Maret, jam 10.10 WIB di Rumah Bapak Yasin

“Untuk anggota pinjaman ada peningkatan sedikit-sedikit tidak terlalu banyak, tapi untuk pinjaman yang besar-besar itu yang cukup banyak. Untuk pinjaman kan kita lakukan seleksi, maksudnya orang ini pernah bermasalah apa enggak gitu mbak”¹¹

Data tersebut juga didukung oleh hasil wawancara dengan Bapak Puguh Hemawan selaku *Account Officer* (AO) Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi yang mengungkapkan bahwa:

“Untuk peningkatan sih belum banyak, karena semua pinjaman kan harus dilakukan ke sini (kantor), untuk diketahui apa kebutuhannya, tawar menawar harganya. Tapi saya rasa masih stabil”¹²

Hal ini didukung dengan hasil observasi dan wawancara langsung dengan pihak anggota tentang strategi pemasaran *personal selling* yang dijalankan oleh Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi, adapun hasil wawancara dengan Ibu Endah Sulistyorini mengungkapkan bahwa:

“Ya saya berminat, kalau lagi pas banyak butuhnya mbak. Soalnya kan kalau misalnya saya lagi ada pesenan seperti ambil baju itukan ambil dananya besar dan kalau lagi tidak ada uang yang pinjam. Saya pernah ambil 5 juta, dan Alhamdulillah selesai. Apalagi dengan Al Mizan datang kesini itukan sangat membantu saya kalau saya lagi gak bisa kesana, jadi sangat membantu saya”¹³

Data tersebut juga didukung oleh hasil wawancara dengan Ibu Sinda Yanuar Setyowati yang belum berminat untuk mengajukan pinjaman pada

¹¹ Hasil wawancara bersama Bapak Heri Prasetyo, tanggal 25 Februari 2019, jam 09.19
WIB di Kantor Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi

¹² Hasil wawancara bersama Bapak Puguh Hemawan, tanggal 27 Februari 2019, jam 10.03
WIB di Kantor Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi

¹³ Hasil wawancara bersama Ibu Endah Sulistyorini, tanggal 27 Februari 2019, jam 09.18
WIB di rumah Ibu Endah

Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi, adapun hasil wawancaranya sebagai berikut:

“Enggk sih, selama ini belum pernah mengajukan pinjaman saya mbak. Belum ada kebutuhan mendesak juga”¹⁴

Jadi, dari hasil wawancara penelitian dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran *personal selling* dapat meningkatkan minat anggota baru maupun lama dalam menabung, tetapi untuk pengajuan pinjaman sendiri belum begitu banyak mengalami peningkatan. Tetapi dalam hal ini, strategi pemasaran *personal selling* cukup memberikan pengaruh positif pada perkembangan Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi dalam hal penambahan anggota.

2. Kendala yang dihadapi Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi dalam Menjalankan Strategi Pemasaran *Personal Selling*

Setiap menjalankan suatu strategi pemasaran pada Lembaga keuangan, tidak jarang menemui suatu kendala dalam pelaksanaannya. Pada Koperasi Al Mizan sendiri ada beberapa kendala diantaranya adalah:

- a. Kurangnya SDM yang kompeten untuk ditempatkan dilapangan, karena selama ini hanya ada 1 karyawan lapangan.

¹⁴ Hasil wawancara bersama Ibu Sinda Yanuar Setyowati, tanggal 27 Februari 2019, jam 09.44 WIB di SD Babatan 1 Wlingi

- b. Penerapan Targeting Pasar belum begitu berjalan, dimana pemasaran produk pada Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi belum mampu membidik peluang pasar yang lebih luas.
- c. Kepercayaan, ditengah-tengah masyarakat Koperasi dengan skala kecil belum mendapat begitu banyak kepercayaan, hal ini menjadi salah satu kendala yang dihadapi Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi dalam menjalankan strategi personal selling.

Sebagaimana hasil wawancara dengan Bapak Heri Prasetyo selaku Wakil Manager sekaligus admin pada Koperasi Al Mizan Wlingi, beliau mengungkapkan bahwa:

“Kendalanya itu, karyawan lapangan kami itu hanya 1 orang saja yang tetap, kadang kan saya juga terjun langsung kelapangan tapi tidak bisa setiap hari juga untuk bantu-bantu ngambilin tabungan atau angsuran. Selain itu untuk pemasaran produk kepercayaan masyarakat terhadap koperasi skala tidak terlalu besar seperti Al Mizan itu kadang kurang atau kadang mereka sudah terlanjur ikut Koperasi konvensional jadi untuk pemasaran produk itu kami belum begitu luas cangkupannya. Kendala lainnya saya rasa kadang kita udah datang kerumah anggota untuk mengambil tabungan atau angsuran pinjaman, yang bersangkutan itu ternyata gak ada padahal kita sudah jauh-jauh datang kerumahnya tetapi tidak bertemu”¹⁵

Data tersebut juga didukung oleh hasil wawancara dengan Bapak Puguh Hemawan selaku *Account Officer* (AO) Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi yang mengungkapkan bahwa:

“Untuk kendala itu karna bagian lapangan hanya saya jadi biasanya tidak ketemu sama orangnya, padahal kadang itu kita udah janjiin

¹⁵ Hasil wawancara bersama Bapak Heri Prasetyo, tanggal 25 Februari 2019, jam 09.19 WIB di Kantor Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi

bilanganya bisa tapi ternyata gak bisa karna kan saya gak ambil hanya disatu tempat, jadi sampai sana (rumahnya) orangnya udah terlanjur pergi. Terus kadang kalau anggota yang mau membayarkan angsuran pinjaman itu kadang istilahnya orang jawa itu semoyo gitu padahal kita kan juga jauh-jauh datang, ya udah kalau gitu saya tanya bisanya kapan jadi seperti janji dulu gitu. Selain itu kendala kita itu untuk cangkupan pemasaran belum begitu luas”¹⁶

Jadi, dari hasil wawancara penelitian dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran *personal selling* memiliki beberapa kendala yang diantaranya adalah dikurangnya SDM kompeten yang ditempatkan di lapangan, itu menjadikan kurang efektif jalannya *personal selling* dari Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi. Selain itu kurangnya kepercayaan masyarakat terhadap Koperasi Syariah dengan skala kecil sehingga untuk pemasaran produk sendiri kurang mampu membidik peluang pasar yang lebih luas. Dan kendala satu lagi yang Al Mizan hadapi adalah sulitnya menentukan jadwal dengan anggota sehingga menjadikan karyawan kerja dua kali.

Kendati demikian, Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi berusaha meminimalisir kendala-kendala yang ada selama ini. Sebagaimana hasil wawancara dengan Bapak Heri Prasetyo selaku Wakil Manager sekaligus admin pada Koperasi Al Mizan Wlingi, beliau mengungkapkan bahwa:

“Karena kendala kita itu, jadi kita sekarang janji dulu via telepon atau kita wa dulu, kalau orangnya ada kita baru kesana kalau enggak ya kita tanya bisanya kapan. Tapi kalau anggota yang melakukan

¹⁶ Hasil wawancara bersama Bapak Puguh Hemawan, tanggal 27 Februari 2019, jam 10.03 WIB di Kantor Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi

pinjaman dan orangnya gak bisa dihubungi kita terpaksa langsung kesana.”¹⁷

Data tersebut juga didukung oleh hasil wawancara dengan Bapak Puguh Hemawan selaku *Account Officer* (AO) Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi yang mengungkapkan bahwa:

“Kita sebelum kesana menghubungi orangnya dulu via telepon, kalau saumpama gak bisa ya kita tanya, kapan bisanya jadi kita gak perlu bolak balik kesana”¹⁸

Jadi, dari hasil wawancara penelitian dapat disimpulkan bahwa kendala-kendala dalam menjalankan strategi pemasaran *personal selling* menurut pihak Koperasi Syariah Al Mizan masih bisa diminimalisir dengan cara menghubungi anggota koperasi terlebih dahulu sebelum karyawan mendatangi rumahnya, untuk menghindari tidak bertemunya dengan anggota tersebut dan untuk pemasaran produk sendiri koperasi masih terus berusaha memasarkan produknya melalui strategi pemasaran *personal selling*.

3. Strategi Pemasaran *Personal Selling* pada Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi

Sebagai salah satu lembaga keuangan Syariah, ada beberapa strategi pemasaran yang dilakukan oleh Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi untuk

¹⁷ Hasil wawancara bersama Bapak Heri Prasetyo, tanggal 25 Februari 2019, jam 09.19 WIB di Kantor Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi

¹⁸ Hasil wawancara bersama Bapak Puguh Hemawan, tanggal 27 Februari 2019, jam 10.03 WIB di Kantor Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi

menarik minat anggota untuk menabung maupun pengajuan pinjaman. Salah satu strategi pemasarannya adalah *personal selling*. *Personal Selling* merupakan strategi pemasaran yang dilakukan melalui pribadi-pribadi karyawan koperasi dalam melayani serta ikut memengaruhi masyarakat untuk membeli produknya.¹⁹ Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi menerapkan strategi pemasaran *personal selling* dengan sistem *door to door*, dimana karyawan koperasi mendatangi satu persatu anggota. Selain itu strategi ini juga digunakan untuk menarik minat masyarakat agar bergabung menjadi anggota Koperasi. Sebagaimana dari hasil wawancara dengan Bapak Heri Prasetyo selaku Wakil Manager sekaligus admin pada Koperasi Al Mizan Wlingi, beliau mengungkapkan bahwa:

*“Untuk pemasaran sementara ini kita langsung mendatangi anggota, dan anggota tidak jarang juga memberitahu calon anggota lain untuk ikut bergabung, bisa dibilang juga dari mulut kemulut gitu pemasarannya. Dulu pernah menggunakan brosur tapi sekarang tidak, karna anggota saja sudah banyak yang mengajak calon anggota, jadi pemasaran tersebut sudah berjalan dengan baik”*²⁰

Data tersebut juga didukung oleh hasil wawancara dengan Bapak Puguh Hemawan selaku *Account Officer* (AO) Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi yang mengungkapkan bahwa:

“Selama ini dengan kita datang-datang kerumah salah satu anggota dengan mengambil angsuran atau anggota yang ingin menabung, itu tidak jarang saudara dari anggota itu akhirnya juga tertarik untuk

¹⁹ Henry Simamora, *Manajemen Pemasaran Internasional, Jilid II*, (Jakarta : Salemba Empat, 2000), hal: 758

²⁰ Hasil wawancara bersama Bapak Heri Prasetyo, tanggal 25 Februari 2019, jam 09.19 WIB di Kantor Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi

mengetahui apa saja produk yang kami tawarkan, tidak jarang akhirnya juga ikut menjadi anggota. Contohnya lagi kayak saya lagi ngopi diwarung terus ngobrol sama orang, terus temen saya ngobrol itu punya minat jadi anggota. Jadi saya gak perlu cari, tiba-tiba gitu aja.”²¹

Jadi, dari wawancara penelitian pada pihak Koperasi Al Mizan, Koperasi menggunakan strategi pemasaran *personal selling* dengan mengirimkan karyawannya untuk silaturahmi langsung kerumah anggota atau *door to door* untuk mengambil tabungan atau angsuran pinjaman, sekaligus memperkenalkan produk-produk apa saja yang ada pada Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi.

Strategi pemasaran *pesonal selling* berjalan sangat baik pada Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi sebagaimana dari hasil wawancara dengan Bapak Heri Prasetyo selaku Wakil Manager sekaligus admin pada Koperasi Al Mizan Wlingi, beliau mengungkapkan bahwa:

“Saya kira berjalan sangat lancar tidak ada kendala yang berarti, gak ada masalah ya, walaupun ada kendala masih bisa diselesaikan. Dan respon anggota sendiri juga seneng, kita itukan datang juga untuk memperhatikan dia juga”²²

Data tersebut juga didukung oleh hasil wawancara dengan Bapak Puguh Hemawan selaku *Account Officer* (AO) Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi yang mengungkapkan bahwa:

²¹ Hasil wawancara bersama Bapak Puguh Hemawan, tanggal 27 Februari 2019, jam 10.03 WIB di Kantor Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi

²² Hasil wawancara bersama Bapak Heri Prasetyo, tanggal 25 Februari 2019, jam 09.19 WIB di Kantor Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi

“Ya alhamdulillah berjalan dengan baik, walaupun kadang-kadangan ada kendala seperti enggak ketemu orangnya padahal sebelumnya kita udah janji via telepon atau sms, tapi alhamdulillah selama ini berjalan lancar. Respon nasabah juga walcome banget ya, dengan kita datang kerumah itukan gak ganggu waktu mereka juga”²³

Hal ini didukung dengan hasil observasi dan wawancara langsung dengan pihak anggota tentang strategi pemasaran personal selling yang dijalankan oleh Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi, adapun hasil wawancara dengan Ibu Sinda Yanuar Setyowati Ibu Guru SD Babatan 1 Wlingi sebagai berikut:

“Sangat baik ya, karna dengan begini kan kita terbantu jika ingin menabungkan uang kita, kan gak harus antri jadi kalau kita butuh sewaktu-waktu bisa langsung menghubungi pak wawan, terus nanti datang kesini, jadi sangat terbantu juga”²⁴

Data tersebut juga didukung oleh hasil wawancara dengan Ibu Endah Sulistyorini anggota dari Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi yang mengungkapkan bahwa:

“Sangat baik, selama ini kan saya udah pinjam di Al Mizan itu udah beberapa kali, nah itukan kalau posisi kita lagi repot dirumah, enaknya itu kan kita didatangi jadi gak perlu kesana dan sangat membatu sekali”²⁵

²³ Hasil wawancara bersama Bapak Puguh Hemawan, tanggal 27 Februari 2019, jam 10.03 WIB di Kantor Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi

²⁴ Hasil wawancara bersama Ibu Sinda Yanuar Setyowati, tanggal 27 Februari 2019, jam 09.44 WIB di SD Babatan 1 Wlingi

²⁵ Hasil wawancara bersama Ibu Endah Sulistyorini, tanggal 27 Februari 2019, jam 09.18 WIB di rumah Ibu Endah

Data tersebut didukung oleh hasil wawancara dengan Ibu Wiwik anggota dari Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi yang mengungkapkan bahwa:

“Sangat bagus, karna kita gak perlu datang ke kantor, mereka yang datang kesini. Kan saya juga kerja jadi kadang gak ada waktu untuk kesana.”²⁶

Dan juga hasil wawancara dengan Bapak Yasin selaku anggota Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi yang mengungkapkan bahwa:

“Ya bagus, layanan ini kan sangat membantu kita yang kadang bisa datang, kadang juga ada kendala gak bisa datang”²⁷

Jadi dari hasil wawancara penelitian dapat disimpulkan bahwa, hasil strategi pemasaran *personal selling* di Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi berjalan sangat baik, dan tidak begitu memiliki kendala atau permasalahan yang berarti. Respon dari para anggota juga sangat baik. Dan itu memberikan nilai positif untuk perkembangan Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi kedepannya.

C. Analisis Temuan

Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi sebagai salah satu lembaga keuangan syariah, melakukan strategi pemasaran untuk menarik minat anggota untuk menabung dan pengajuan pinjaman. Salah satu strategi

²⁶ Hasil wawancara bersama Ibu Wiwik, tanggal 2 Maret 2019, jam 12.26 WIB di rumah Ibu Wiwik

²⁷ Hasil wawancara bersama Bapak Yasin, tanggal 14 Maret 2019, jam 10.10 WIB di rumah Bapak Yasin

pemasarannya adalah *personal selling*. *Personal Selling* merupakan strategi pemasaran yang dilakukan melalui pribadi-pribadi karyawan koperasi dalam melayani serta ikut memengaruhi masyarakat untuk membeli produknya. Selain itu, strategi ini juga dinilai mampu mempengaruhi minat masyarakat untuk bergabung menjadi anggota Koperasi. Berikut ini adalah analisis-analisis pelaksanaan dan kontribusi strategi pemasaran *personal selling* pada Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi.

1. Analisa strategi pemasaran *personal selling* terhadap minat menabung dan pengajuan pinjaman Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi.

Sebagaimana dijelaskan pada hasil wawancara diatas strategi pemasaran *personal selling* dengan sistem *door to door* atau datang kerumah-rumah anggota, dianggap sangat efektif dalam meningkatkan minat anggota untuk menabung dan mengajukan pinjaman. Tetapi sebagaimana disebutkan Bapak Heri Prasetyo selaku wakil manager sekaligus admin pada Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi bahwa yang mengalami cukup banyak peningkatan adalah anggota tabungan dan bahkan dengan jumlah yang cukup banyak. Pernyataan tersebut juga didukung oleh pernyataan Bapak Puguh Hemawan selaku *Account Officer* (AO) Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi, dan juga salah satu anggota, ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran *personal selling* sangat

memberikan pengaruh positif pada bertambahnya minat anggota untuk menabung.

Sedangkan untuk pengajuan pinjaman, tidak begitu banyak mengalami peningkatan. Seperti yang diungkapkan Bapak Puguh bahwa untuk pengajuan pinjaman harus dilaksanakan dikantor, ini dimaksudkan untuk mudahnya proses pengecekan data, pemenuhan syarat-syarat yang ditentukan, dan juga dilakukannya survey untuk meminimalisir adanya kredit macet. Mungkin untuk sebagian orang proses-proses tersebut memakan waktu, hingga mereka akhirnya pikir-pikir dulu untuk mengajukan pembiayaan.

2. Kendala-kendala yang dihadapi Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi dalam menjalankan strategi pemasaran *personal selling*.

Setiap menjalankan suatu strategi pemasaran pada lembaga keuangan, tidak jarang menemui suatu kendala dalam pelaksanaannya. Begitu pula Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi. Sebagaimana dipaparkan pada wawancara diatas, pemasaran *personal selling* memiliki beberapa kendala yang diantaranya adalah dikurangnya SDM kompeten yang ditempatkan di lapangan, itu menjadikan kurang efektif jalannya *personal selling* dari Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi. Selain itu kurangnya kepercayaan masyarakat terhadap Koperasi Syariah dengan skala kecil sehingga untuk pemasaran produk sendiri kurang mampu membidik peluang pasar yang

lebih luas. Dan kendala satu lagi yang Al Mizan hadapi adalah sulitnya menentukan jadwal dengan anggota sehingga menjadikan karyawan kerja dua kali.

Kendati demikian koperasi Syariah Al Mizan Wlingi berusaha meminimalisir kendala yang ada dengan cara menghubungi anggota koperasi terlebih dahulu sebelum karyawan mendatangi rumahnya, untuk menghindari tidak bertemuinya dengan anggota tersebut dan untuk pemasaran produk sendiri koperasi masih terus berusaha memasarkan produknya melalui strategi pemasaran *personal selling*.

3. Hasil Strategi Pemasaran *Personal Selling* pada Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi

Sebagaimana dijelaskan pada hasil wawancara diatas strategi pemasaran *personal selling* pada Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi berjalan sangat baik, dan selama ini belum menemukan kendala yang berarti. Kalaupun ada kendala, pihak Koperasi masih mampu mengatasinya. Menurut pemaparan dari Bapak Heri selaku Wakil manager, dengan adanya strategi pemasaran *personal selling* sangat memudahkan pelayanan produk dari Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi pada anggota, sekaligus memberikan kesan yang baik bagi koperasi yang mau terjun langsung ditengah-tengah anggotanya. Dengan begitu tidak ada jarak antara anggota dengan pihak Koperasi.

Strategi *personal selling* juga mendapat respon yang positif dari para anggota Koperasi Syariah Al Mizan Wlingi, menurut mereka strategi tersebut sangat memudahkan mereka mengenal layanan maupun produk apa saja yang ditawarkan oleh pihak Koperasi.