

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Penyajian Data**

##### **1. Gambaran Umum Tentang LEKBIS Mart di UIN Antasari**

###### **Banjarmasin**

Labolaturium Ekonomi dan Bisnis Islam yang bertempat di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang diresmikan pada tahun 2018 dan bekerjasama dengan koperasi syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk menjalankan atau mempraktekkan sistem ekonomi dan bisnis islam dengan membuat usaha yang disebut LEKBIS Mart. Sebelum pembentukan LEKBIS Mart para mahasiswa dari FEBI diberi semacam angket yang mana isinya berupa beberapa pertanyaan dikarenakan FEBI baru saja memisahkan diri dari Fakultas Syariah adapun salah satu pertanyaannya adalah : Sebagai fakultas yang baru apakah FEBI perlu mempunyai sebuah koperasi atau labolaturium untuk mempermudah mahasiswanya seperti berbelanja memfotocofy dan lain-lain. (Maimunah, 2020)

Kemungkinan besar jawaban dari mahasiswa FEBI menginginkan adanya sebuah koperasi dan labolaturium dan tempat usaha sendiri sehingga itu menjadi pendorong bagi FEBI untuk membentuk sebuah koperasi dan labolaturium. Sehingga pada tanggal yang berdiri pada tanggal 17 Agustus 2018 diresmikan secara langsung oleh Dekan Fakultas

Ekonomi dan Bisnis Islam bapak Dr. H. Fathurrahman Azhari., M.HI, acara peresmian diadakan setelah upacara HUT Kemerdekaan RI yang ke-73 yang dihadiri oleh seluruh sivitas akademika di lingkungan FEBI serta tamu undangan dari fakultas lain dan organisasi kemahasiswaan.

Untuk masalah permodalan agar LEKBIS Mart bisa berjalan, LEKBIS Mart melakukan kerjasama dengan Koperasi Syariah FEBI menggunakan akad bagi hasil dengan skema mudharabah muthlaqah dimana koperasi syariah FEBI sebagai shahibul mal atau pemodal dan LEKBIS Mart sebagai mudharib atau pengelola. Mudharabah muthlaqah adalah akad mudharabah dimana shahibul mal tidak membatasi jenis usaha yang dilakukan mudharib, sehingga LEKBIS sebagai pengelola memiliki keleluasaan untuk menggunakan modal tersebut. (Dahlia, 2019)

## 2. Visi dan Misi

LEKBIS Mart merupakan sebuah bagian dari laboratorium dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang disebut LEKBIS. Jadi, visi dan misi dari LEKBIS adalah visi dan misi dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Adapun visi dan misinya adalah sebagai berikut:

### a. Visi

“Menjadi Fakultas yang unggul dan berakhlak dengan mengintegrasikan aspek ilmu ekonomi dan bisnis islam dan keindonesiaan di regional Kalimantan tahun 2026 dan di kawasan Indonesia Timur pada tahun 2032”

b. Misi

- 1) Menyelenggarakan pendidikan dan pengajaran yang unggul dalam ilmu ekonomi dan bisnis islam yang terintegrasi dengan kebangsaan berbasis karakter dan kearifan lokal serta berwawasan global;
- 2) Mengembangkan riset ilmu ekonomi dan bisnis islam yang relevan dengan kebutuhan masyarakat dan berdampak terhadap kelestarian alam;
- 3) Mengembangkan pola pengabdian yang relevan dengan kebutuhan masyarakat;
- 4) Membangun kepercayaan dan kerjasama yang saling menguntungkan dengan lembaga keuangan syariah dalam lingkup regional, nasional dan internasional;
- 5) Mengembangkan tata kelola berdasarkan manajemen modern dalam rangka kepuasan Sivinitas Akademika dan Stakeholders.

3. Struktur Organisasi

Gambar V

Struktur Organisasi LEKBIS FEBI UIN Antasari Banjarmasin



Adapun nama orang-orang yang termasuk di dalam di struktur organisasi LEKBIS Mart FEBI UIN Antasari Banjarmasin saat ini meliputi:

- a. Penanggung Jawab : Dr. H. Fathurrahman Azhari., M.HI
- b. Koordinator : Dr. Mahmud Yusuf., M.SI
- c. Ketua LEKBIS : Difi Dahliana., M.EI
- d. Anggota : 1. Sri Winarsih., M.M  
2. Atika Zahra Maulida., M.HI
- e. Asisten Lab
  - Toko
    - Ketua : Maimunah., SE
    - ATK : 1. Hujjatul Hidayah  
2. Rahmawati (PS)  
3. Rusidah

- Makanan & Minuman : 1. Nurmila Sari  
2. Mika Yati  
3. Nadila  
4. Ana Muliana
- Konsinyasi : 1. Jahdah Rizky Ahyatina  
2. Eka Hayatun Mahdiana  
3. Rahmawati (ES)  
4. Nihlatul Mahmudah
- Magang : 1. Triana Dewi Sugiata  
2. Lara Sulstri  
3. Rio Fahrurozi  
4. Supia  
5. Ridha  
6. Ahmad  
7. Alwi Saugi

## **B. Deskripsi Hasil Wawancara**

Berdasarkan dari hasil wawancara yang penulis lakukan tentang manajemen pemasaran LEKBIS Mart FEBI UIN Antasari Banjarmasin diperoleh data-data sebagai berikut:

### 1. Informan Pertama

Nama : Difi Dahliana., M.EI

Umur : 34 thn

Pendidikan Terakhir : S2 Ekonomi Islam IAIN Sunan Ampel

Jabatan : Ketua LEKBIS Mart

Lama Bekerja : ± 1,6 Tahun

Informan pertama ini menjabat sebagai ketua di LEKBIS Mart dari awal peresmian sampai dengan sekarang. Dari hasil wawancara pribadi yang penulis lakukan beliau menerangkan bahwa LEKBIS Mart merupakan bagian dari labolaturium ekonomi dan bisnis islam di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin yang berdiri pada tahun 2018, lebih tepatnya tanggal 17 Agustus 2018 dan diresmikan langsung oleh Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin setelah upacara HUT kemerdekaan RI yang ke-73 dengan dihadiri oleh seluruh sivitas akademia di lingkungan FEBI beserta tamu undangan dari fakultas lain dan organisasi-organisasi kemahasiswaan.

LEKBIS Mart juga merupakan salah satu bagian penting dari FEBI karena dengan adanya LEKBIS Mart maka FEBI memiliki empat labolaturium yaitu Bank Mini, galerii infestasi, LEKBIS Mart, dan LABKOM. LEKBIS Mart juga berperan terhadap penilaian akreditasi FEBI sendiri. Adapun struktur manajemen dari keorganisasian LEKBIS Mart terdapat pada gambar V.

Pada pemasaran LEKBIS Mart memakai prinsip syariah, mulai dari modal awal yang memakai akad mudharabah atau bagi hasil, tempat untuk operasional labolaturium bisnis ini juga sesuai ketentuan, produk dan jasa yang dijual di LEKBIS Mart semuanya halal, harga ditetapkan berdasarkan harga pasar yang berlaku berdasarkan hasil survey ke tempat-

tempat lain seperti kopma dan sebagainya, dan cara kita mempromosikan produk/jasa dan melayani pembeli juga tidak melanggar aturan syariah seperti berbohong, curang, menipu dal sebagainya.

Sejak awal berdirinya, LEKBIS Mart sudah disosialisasikan kepada warga kampus khususnya kepada mahasiswa dengan cara:

- a. Memasang spanduk di depan lokasi LEKBIS Mart
- b. Memasang identitas labolaturium pada pintu ruangan
- c. Memasang pengumuman melalui instagram FEBI dan instagram LEKBIS
- d. mengadakan soft opening saat PBAK FEBI mahasiswa baru bekerjasama sama dengan panitia PBAK FEBI
- e. memposting produk ke instagram LEKBIS Mart dengan caption yang menarik

LEKBIS Mart akan terus melakukan pemasaran yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan perkembangannya selama ini cukup baik, LEKBIS Mart sudah cukup dikenal dilingkungan kampus, aset LEKBIS Mart meningkat, omset penjualan cukup stabil kecuali untuk musim libur kuliah, minat mahasiswa untuk magang di LEKBIS Mart meningkat.

Adapun kendala-kendala pada pemasaran LEKBIS Mart adalah:

- 1) Dari segi tempat, lokasi LEKBIS Mart masih kurang strategis karena terletak di FEBI yang jauh dari kerumunan mahasiswa fakultas lain sehingga pangsa pasarnya sempit hanya mahasiswa dan dosen FEBI

saja, berbeda dengan kopma dan Antasari Mart yang lokasinya lebih strategis.

- 2) Dari segi produk masih terbatas dan perlu dikembangkan lagi untuk menghadapi tantangan era distrupsi.
- 3) Dari segi SDM, agak sulit mengatur jadwal jaga lekbis karena yang bertugas masih berstatus mahasiswa yang terkadang jadwal kuliahnya yang padat.

Untuk menghadapi kendala-kendala tersebut, LEKBIS Mart melakukan Rapat koordinasi dan evaluasi rutin setiap bulan untuk mengidentifikasi masahan dan mencari solusinya bersama-sama, seperti lebih giat promosi lewat media sosial, lewat mulut ke mulut, memberikan diskon dan sale beberapa produk, dan lainnya.

## 2. Informan Kedua

Nama : Sri Winarsih., M.M

Umur :37 thn

Pendidikan Terakhir : S2 MM

Jabatan : Anggota

Lama Bekerja : ± 1,6 Tahun

Beliau menjadi anggota di LEKBIS Mart ± 1,6 tahun beliau menerangkan beliau memberikan informasi mengenai perkembangan pemasaran LEKBIS perbulan masih dianggap positif walaupun ada fluktuaktif dan menurut pendapat beliau pemasaran pada LEKBIS tidak ada kendala karena masih berjalan sesuai dengan perencanaan.

### 3. Informan Ketiga

Nama : Maimunah., SE  
Umur : 22 thn  
Pendidikan Terakhir : S1 Perbankan Syariah  
Jabatan : Ketua Toko LEKBIS Mart  
Lama Bekerja : ± 5 Bulan

Informan ketiga merupakan mahasiswa alumni dari FEBI pada jurusan S1 Perbankan Syariah dan telah menjabat di bagian asisten labolaturium sebagai ketua toko di LEKBIS Mart lebih kurang selama lima bulan.

Beliau memberikan ulasan tentang sebelum LEKBIS Mart didirikan dan status beliau masih menjadi mahasiswa pernah diberikan angket untuk kemajuan FEBI seperti membuka koperasi syariah dan labolaturium untuk bisnis sehingga ada inisiatif untuk pembentukan koperasi syariah FEBI dan LEKBIS Mart yang mana produknya berupa barang jualan dan jasa.

Dengan adanya LEKBIS Mart para mahasiswa terutama mahasiswa FEBI sendiri mendapat pelatihan dalam menjalankan suatu usaha dan mahasiswa yang sudah memiliki usaha sendiri bukan juga boleh menitip barang jualan berupa makanan atau cemilan dan pada data laporan hasil penjualan ini disebut titipan harian untuk atau titipan mingguan. Pencatan laporan keuangannya dicatat perhari dengan rumus sederhana

saja seperti pendapatan dikurangi pengeluaran dan saldo akhir 50% di setorkan ke ketua LEKBIS Mart dan sisanya untuk modal selanjutnya.

Perkembangan pemasarannya terus meningkat terutama pada produk minuman dan titipan harian adapun untuk usaha jasanya juga meningkat terutama bagian copy dan printing karena harganya yang masih terjangkau.

Kendala-kendala yang sering dialami pada pemasaran di LEKBIS Mart berpacu kepada kurangnya sumber daya manusianya karena ketua tidak bisa berjaga setiap hari lagi dan para penjaganya yang kebanyakan masih berstatus mahasiswa aktif jadi yang berjaga pun sering sibuk ditambah lagi dalam bagian jasa cetak atau print mahasiswa masih memprint sendiri tidak ada penjaga tetapnya terutama pada bagian printing sehingga sering jika ada mahasiswa yang salah memprint mereka hanya menyebutkan kertas yang sudah benar di print saja dan untuk kertas yang salah print tadi tidak mereka sebutkan sehingga banyak kertas dan tinta yang terbuang sia-sia.

Dalam upaya menangani kendala tersebut pihak LEKBIS Mart masih merencanakan untuk menyediakan sumber daya manusianya yang bisa stanby setiap hari jam kerja terutama dalam bagian jasa print.

### **C. Analisis Data**

1. Manajemen Pemasaran LEKBIS Mart di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin

Setiap perusahaan memiliki tujuan untuk tetap hidup dan berkembang. Tujuan tersebut bisa di capai dengan berbagai jenis salah satunya ialah pada bagian pemasaran, sehingga posisi atau kedudukan perusahaan dipasar dapat dipertahankan dan sekaligus ditingkatkan. Menurut Philip Kotler (2002), pemasaran merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan oleh suatu perusahaan dalam usaha untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Pemasaran bisa ditafsirkan sebagai sebuah proses yang merencanakan dan melaksanakan suatu konsep memberi harga, melakukan promosi, dan menyalurkan ide barang dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang bisa memenuhi tujuan suatu organisasi dengan memperhatikan konsep dari pemasaran yang mensyaratkan orientasi konsumen, tujuan, dan sistem.

Untuk dapat berbaur dalam pemasaran di dalam kampus UIN Antasari LEKBIS Mart juga ikut menyediakan berupa produk-produk dan jasa untuk keperluan mahasiswa UIN Antasari terutama terhadap mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan menyediakan produk tambahan seperti produk titipan berupa makan ataupun cemilan dengan harga yang masih terjangkau dan akan selalu berusaha berkembang untuk menghadapi era distribusi.

Dari segi tempat, lokasi Lekbis masih kurang strategis karena terletak di FEBI yang jauh dari kerumunan mahasiswa fakultas lain sehingga pangsa pasarnya sempit hanya mahasiswa dan dosen FEBI saja, berbeda dengan Kopma dan Antasari Mart yang lokasinya lebih strategis.

Jadi untuk mempromosikan produk dan jasanya LEKBIS Mart mensosialisasikannya kepada warga kampus khususnya kepada mahasiswa dengan cara:

- a. Memasang spanduk di depan lokasi LEKBIS Mart
- b. Memasang identitas labolaturium pada pintu ruangan
- c. Memasang pengumuman melalui instagram FEBI dan instagram LEKBIS
- d. mengadakan soft opening saat PBAK FEBI mahasiswa baru bekerjasama sama dengan panitia PBAK FEBI
- e. memposting produk ke instagram LEKBIS dengan caption yang menarik.

Untuk bagian SDM LEKBIS Mart memakai mahasiswa FEBI yang menjadi anggota untuk bergantian menjaga.

## 2. Kendala yang dihadapi pada manajemen pemasaran LEKBIS Mart

Dalam setiap usaha selalu ada kendala-kendala yang dihadapi terutama pada pemasaran. Adapun kendala-kendala yang dihadapi LEKBIS Mart dalam manajemen pemasarannya antara lain:

- a. Tempat, yang mana tempatnya yang masih kurang strategis.
- b. SDM, karena masih belum ada penjaga tetap jadi yang menjaga masih para mahasiswa FEBI yang menjadi anggota pada LEKBIS Mart dan terkadang jadwal jaganya yang berbenturan dengan jadwal kuliahnya, ditambah lagi dalam bagian jasa cetak atau print mahasiswa masih memprint sendiri tidak ada penjaga tetapnya terutama pada bagian

printing sehingga sering jika ada mahasiswa yang salah memprint mereka hanya menyebutkan kertas yang sudah benar di print saja dan untuk kertas yang salah print tadi tidak mereka sebutkan sehingga banyak kertas dan tinta yang terbuang sia-sia.

Untuk menghadapi kendala-kendala tersebut, LEKBIS Mart melakukan Rapat koordinasi dan evaluasi rutin setiap bulan untuk mengidentifikasi masahan dan mencari solusinya bersama-sama, seperti lebih giat promosi lewat media sosial, lewat mulut ke mulut, memberikan diskon dan sale beberapa produk, dan berusaha merencanakan untuk menyediakan sumber daya manusianya yang bisa stanby setiap hari jam kerja terutama dalam bagian jasa print.

### 3. Tinjauan syariah tentang pemasaran LEKBIS Mart

Pada pemasaran LEKBIS Mart memakai prinsip syariah, mulai dari modal awal yang memakai akad mudharabah atau bagi hasil dengan KOPSYAH FEBI, tempat untuk operasional labolaturium bisnis ini juga sesuai ketentuan, produk dan jasa yang dijual di LEKBIS Mart semuanya halal, harga ditetapkan berdasarkan harga pasar yang berlaku berdasarkan hasil survey ke tempat-tempat lain seperti kopma dan sebagainya. Cara mempromosikan produk/jasa dan melayani pembeli juga tidak melanggar aturan syariah seperti berbohong, curang, menipu dan lain sebagainya.