

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam adalah agama yang menjadi rahmat bagi alam semesta (*rahmatan lil'aalamin*). Oleh karenanya sifat dari ajaran Islam adalah komprehensif dan universal. Semua aspek kehidupan manusia tidak luput dari aturan Islam. Termasuk disini mengenai hubungan manusia dengan manusia salah satunya dalam melakukan transaksi ekonomi (bermuamalah). Kegiatan ekonomi yang dilakukan sudah seharusnya mendasarkan pada kaidah-kaidah hukum, dan hukum yang dimaksud di sini adalah hukum ekonomi Islam.¹

Perkembangan peradaban manusia menimbulkan adanya perkembangan teknologi yang terarah kepada teknologi canggih pada akhir-akhir ini, dan adanya peningkatan kebutuhan dan keinginan manusia² terutama dalam bidang ekonomi yang saat ini lagi mendapatkan perhatian dan sorotan yang tajam dari kalangan baik pemerintahan, lembaga keuangan, praktisi bisnis, akademisi, dan umat khususnya, yaitu ekonomi syariah.

Islam telah menggariskan dengan sangat jelas bahwa fungsi manusia baik secara individu maupun secara kolektif dalam hidup dan

¹ Burhanuddin Susanto, *Hukum Perbankan Syariah Di Indonesia*, (Yogyakarta: UII Press, 2008), cet ke-1, hlm.2.

² Assauri Sofja, *Manajemen Produksi dan Operasi edisi revisi*, (Jakarta: Lembaga Penerbitan Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. 1999), hlm.1.

kehidupannya adalah beribadah. Dan muara yang dituju dari segala aktifitas dunia adalah kebahagiaan dan kedamaian dunia-akhirat. Firman Allah SWT yang berbunyi, QS. Al-Jumu'ah No:62 Ayat 10 :

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ (١٠)

“Apabila telah ditunaikan sholat, maka bertebaranlah kamu dimuka bumi ; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung”. (QS. Al-Jumu'ah No:62 ayat: 10).³

Dari ayat di atas dijelaskan bahwa segala aktivitas manusia dalam kehidupan yang berhubungan dengan keduniaan, haruslah selalu diiringi dengan nilai-nilai ibadah sebagai bukti pengabdian hambanya kepada tuhan pencipta kehidupan.

Pemasaran merupakan fungsi bisnis yang bertugas untuk mengendalikan kebutuhan dan keinginan pelanggan, menentukan pasar sasaran mana yang dapat dilayani dengan sebaik-baiknya oleh perusahaan, serta merancang produk, jasa, dan program yang tepat untuk melayani pasar tersebut. Sasaran pemasaran adalah menciptakan kepuasan pelanggan.

Sistem keuangan di indonesia dijalankan oleh dua jenis lembaga keuangan, yaitu lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan nonbank. Lembaga keuangan bank merupakan lembaga yang memberikan jasa keuangan yang paling lengkap. Usaha keuangan yang memberikan jasa keuangan yang dilakukan disamping menyalurkan dan atau memberikan

³Yusuf Qardhawi , *Berinteraksi dengan Al-Qur'an* (Jakarta: Gema Insani Press, 1999), hlm.121.

pembiayaan atau kredit juga melakukan usaha menghimpun dana dari masyarakat luas dalam bentuk simpanan.

Secara harfiah, koperasi berasal dari cooperation (latin) atau cooperation (inggris), atau co-operatie (belanda) yang diartikan bekerja sama atau kerja sama merupakan koperasi menurut Edi Swasanto.

Adapun koperasi sebagai organisasi atau lembaga ekonomi modern yang mempunyai tujuan, mempunyai sistem pengelolaan mempunyai mempunyai tertib organisasi atau mempunyai rules dan relugations bahkan mempunyai asas dan sendi-sendi dasar.

Koperasi Syariah Arrahmah yang berlandaskan hukum KEPMEN KUKM NO. 06/BH/XIX/III/2016. Koperasi Syariah Arrahmah memiliki beberapa cabang yaitu Di jalan Arjuna IV No. 20 RT.22 Komp. Bumi Pemurus Permai Banjarmasin Selatan, di jalan komp.Bulau Indah Baru Desa Banua Binjai RT.2 RW.1 Barabai, di jalan Muslim komp. Sa'adah 3 Gg. Muslim RT.18 RW.3 Martapura.

Perkembangan koperasi Arrahmah semakin tahun semakin meningkat dari jumlah anggota yang awalnya ada 20 orang nasabah sekarang sudah menjadi 700-800 orang nasabah, dalam sistem permodalannya karena jumlah nasabah yang semakin meningkat jadi dari awal modal 45 juta sekarang sudah menjadi 3,8 Milyar dan dari segi penjualan yang awalnya cuma menangani barang elektronik sekarang bisa menangani kendaraan sampai rumah.

Peneliti tertarik melakukan penelitian di Koperasi Syariah Arrahmah karena ingin meneliti lebih mendalam tentang strategi pemasaran yang digunakan oleh koperasi Arrahmah dalam menarik minat masyarakat menjadi anggota dengan kendala lokasi yang terbilang kurang strategis.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang dipaparkan di atas, maka rumusan masalah yang di ambil peneliti adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pemasaran di Koperasi Syariah Arrahmah Banjarmasin?
2. Bagaimana Analisis SWOT terhadap strategi pemasaran Koperasi Syariah Arrahmah Banjarmasin?

C. Tujuan Penelitian

Merujuk pada rumusan masalah yang di ambil, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran di Koperasi Syariah Arrahmah Banjarmasin.
2. Untuk mengetahui analisis SWOT terhadap strategi pemasaran di Koperasi Syariah Arrahmah Banjarmasin.

D. Signifikansi Penelitian

Setelah menyesuaikan penelitian ini, maka harapan peneliti ini adalah sebagai berikut:

1. Secara teoritis, mengetahui dan menambah wawasan serta pengetahuan mengenai permasalahan yang diteliti tentang strategi pemasaran Koperasi Syariah Arrahmah Banjarmasin. Bahan informasi secara ilmiah bagi mereka yang akan mengadakan penelitian yang lebih mendalam berkenaan dengan permasalahan ini.
2. Secara praktis, penelitian ini agar menjadi masukan dan pertimbangan bagi Koperasi Syariah Arrahmah agar lebih melakukan strategi pemasaran yang lebih gencar lagi dan agar memilih lokasi yang lebih strategis.

E. Definisi Operasional

Untuk menghindari kesalahpahaman pembaca dalam menginterpretasikan judul yang akan diteliti dan kekeliruan dalam memahami tujuan penelitian ini, maka peneliti memandang perlu untuk mengemukakan secara tegas dan terperinci maksud judul “Strategi Pemasaran Koperasi Syariah Arrahmah Banjarmasin” sebagai berikut:

1. Strategi yaitu rencana untuk memperbesar pengaruh terhadap pasar, baik jangka pendek maupun jangka panjang, yang didasarkan riset pasar, penilaian perencanaan produk, promosi, dan perencanaan penjualan, serta distribusi.⁴ Jadi strategi yang penulis maksud disini yaitu cara atau metode yang dilakukan Koperasi Arrahmah dalam meningkatkan minat masyarakat menjadi anggota di Koperasi Syariah Arrahmah Banjarmasin, ini khususnya strategi dalam bidang pemasaran.

⁴ Departemen Pendidikan Nasional, *kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta : Balai Pustaka, 2005), hlm 1092.

2. Pemasaran yaitu cara penawaran dan penjualan produk atau jasa melalui teknologi siaran televisi atau telepon.⁵ Pemasaran yang dimaksud di sini adalah kegiatan yang dilakukan Koperasi memperkenalkan suatu produk kepada masyarakat agar sesuai dan tepat sasaran.
3. Koperasi yaitu simpan pinjam koperasi yang khusus bertujuan melayani atau mewajibkan anggotanya untuk menabung, di samping dapat memberikan pinjaman kepada anggotanya maupun masyarakat yang membutuhkan.⁶ Koperasi yang saya maksud di sini adalah Koperasi Syariah Arrahmah Banjarmasin.

F. Kajian Pustaka

Kajian pustaka dalam penelitian ini sangat diperlukan untuk menghindari penelitian yang sama, berdasarkan penelusuran peneliti terdapat beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan apa yang akan diteliti oleh peneliti, diantaranya adalah:

Pertama : Skripsi dari Uswatun Hasanah, NIM Jurusan Perbankan Syariah yang berjudul “Strategi promosi pembiayaan sebagai upaya peningkatan jumlah nasabah pada PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru di kota Banjarmasin”⁷. Dalam penelitian ini membahas upaya peningkatan jumlah nasabah pada produk pembiayaan menggunakan strategi

⁵ *Ibid.*, hlm.834.

⁶ *Ibid.*, hlm.593.

⁷Uswatun Hasanah, “Strategi promosi pembiayaan sebagai upaya peningkatan jumlah nasabah pada PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru di kota Banjarmasin” (Skripsi, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Institut Agama Islam Negeri, Banjarmasin, 2017), hlm.5-6.

bauran promosi. Persamaannya skripsi penulis adalah sama-sama membahas tentang strategi pemasaran. Perbedaannya skripsi ini membahas tentang strategi pemasaran berdasarkan promosi sedangkan skripsi penulis membahas strategi pemasaran secara umum.

Kedua : Skripsi dari Fadhel Achmad Ar Ridha, NIM 1301160364 Jurusan Perbankan Syariah, yang berjudul "Pengaruh kebutuhan kelompok referensi, dan promosi terhadap kepuasan anggota dalam melakukan pembiayaan Murabahah pada koperasi konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin"⁸. Dalam penelitian ini memfokuskan variabel yang lebih dominan mempengaruhi keputusan anggota dalam melakukan pembiayaan murabahah. Persamaannya skripsi ini dengan skripsi penulis adalah sama-sama objek penelitiannya mengenai koperasi syariah dan sama-sama koperasi syariah Arrahmah Banjarmasin. Perbedaannya skripsi ini membahas tentang pembiayaan murabahah sedangkan skripsi penulis membahas tentang strategi pemasaran.

Ketiga : Skripsi dari Aisyah Farina, NIM 1301150128 Jurusan Ekonomi Syariah, yang berjudul "Strategi pemasaran minyak bulus di kota Banjarmasin."⁹ Dalam penelitian ini membahas bagaimana strategi pemasaran minyak bulus di kota Banjarmasin. Persamaannya skripsi ini

⁸Fadhel Achmad Ar Ridha, "Pengaruh kebutuhan kelompok referensi, dan promosi terhadap kepuasan anggota dalam melakukan pembiayaan Murabahah pada koperasi konsumen Syariah Arrahmah Banjarmasin" (Skripsi, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Institut Agama Islam Negeri, Banjarmasin, 2017), hlm.5-6.

⁹Aisyah Farina, "Strategi Pemasaran Koperasi Syariah Arrahmah Banjarmasin" (Skripsi, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Institut Agama Islam Negeri, Banjarmasin, 2017), hlm. 9-10.

dengan skripsi penulis adalah Sama-sama membahas strategi pemasaran di kota Banjarmasin. Perbedaannya skripsi ini membahas strategi pemasaran minyak bulus di kota Banjarmasin khususnya Kelayakan bisnisnya sedangkan skripsi penulis membahas strategi pemasaran koperasi syariah Arrahmah untuk meningkatkan jumlah anggota.

Keempat : Skripsi dari Nadira Salsabella, NIM 1301160294 Jurusan Perbankan Syariah, yang berjudul “Strategi Pemasaran produk *musawamah* pada koperasi syariah Arrahmah Banjarmasin”. Dalam penelitian ini membahas bagaimana strategi pemasaran produk *musawamah* pada koperasi syariah Arrahmah Banjarmasin.¹⁰ Persamaannya dengan skripsi penulis adalah sama-sama objek penelitiannya mengenai koperasi syariah dan sama-sama koperasi syariah Arrahmah Banjarmasin. Perbedaannya skripsi ini membahas tentang produk *musawamah* sedangkan skripsi penulis membahas tentang strategi pemasaran.

G. Sistematika Penulisan

Dalam penulisan ini peneliti membagi dalam lima bab dengan susunan sebagai berikut:

Bab 1 Pendahuluan, pada bab ini mengeluarkan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penulisan, kegunaan penelitian, definisi operasional, kajian pustaka, dan sistematika penulisan.

¹⁰ Nadira Salsabela, “ Strategi pemasaran produk *musawamah* pada koperasi syariah Arrahmah Banjarmasin” (Skripsi, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Institut Agama Islam Negeri, Banjarmasin, 2017), hlm. 11-12.

Bab II Landasan Teori, pada bab ini berisi penjelasan mengenai masalah-masalah yang berhubungan dengan objek penelitian melalui teori-teori yang mendukung serta relevan dari buku atau literatur yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

Bab III Metode Penelitian, pada bab ini akan membahas hubungan antara hal yang bersifat teoritis dan penelitian yang dilakukan di lapangan, maka di buatlah metode penelitian yang berisi jenis, sifat dan lokasi penelitian, teknik pengolahan data dan analisis data, serta tahapan penelitian.

Bab IV Merupakan laporan hasil penelitian dari penelitian lapangan yang telah dilakukan dan dianalisis, terdiri atas: *Pertama*, deskripsi tentang Koperasi Syariah Arrahmah, mengenai strategi yang dilakukan dalam menarik minat masyarakat menjadi anggota, dan analisis swot terhadap strategi pemasaran. *Kedua*, analisis terhadap hasil penelitian berdasarkan landasan teoritis yang telah disusun sejauh mana penerapan strategi Koperasi Syariah Arrahmah dalam menarik masyarakat menjadi anggota, dan kemudian di tarik kesimpulan.

Bab V Penutup, pada bab ini penulis membuat simpulan atas hasil penelitian dan memberikan saran berdasarkan hasil penelitian.