

BAB 4

ANALISIS DATA DAN LAPORAN PENELITIAN

A. Penyajian Data

1. Sejarah Singkat KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar Martapura

KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar berdiri berdasarkan Akta Notaris Hj. Tri Titi Wati, S.H tanggal 14 April 2011 dan Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor : 518/08/BH/XIX.1/KOP/DISKOPUMKM/IX/2011. KSU Kharul Ikhwan mulai beroperasi pada bulan Maret 2011, yang beralamat di Jl. Sultam Adam No. 2 Gg. Jamaluddin Desa Tanjung Rema, Kecamatan Martapura Kabupaten Banjar, Kalimantan Selatan. Atas perkembangan usaha dan telah banyak di kenal oleh masyarakat kota Martapura pada khususnya. Sejak tanggal 26 April 2012 KSU Khairul Ikhwan pindah alamat ke Jl. Sultam Adam No. 4 Kecamatan Martapura Kabupaten Banjar.

Nama KSU Khairul Ikhwan disepakati pada rapat anggota yang pada saat itu untuk pemilihan nama diserahkan kepada KH. M. Djazouly Seman, dan atas anjuran beliau kemudian dipilhlah nama KSU “Khairul Ikhwan” yang berarti “sebaik-baik persahabatan “ atau “sebaik-baik persaudaraan”.

Dengan motto: “Dengan Semangat Persaudaraan Bersama Menuju Kesejahteraan” pada operasionalnya KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab.

Banjar mengembangkan sistem Tabungan, modal penyertaan serta pembiayaan dalam bentuk kerja sama usaha dengan bagi hasil keuntungan maupun pembiayaan dengan sistem jual beli barang. Disamping itu KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar juga menerima dan menyalurkan zakat, infaq dan shadaqah serta hibah maupun sumbangan yang penyalurannya antara lain :

- a. Pembiayaan Qardhul Hasan.
- b. Pembiayaan usaha-usaha masyarakat miskin atau kurang mampu dalam bentuk santunan dan kegiatan sosial
- c. Pemberian paket Ramadhan

2. Visi dan Misi

- a. Visi
 - 1) Menjadikan KSU yang berprestasi di Tingkat Nasional.
 - 2) Membangun perekonomian umat.
- b. Misi
 - 1) Memberikan pelayanan yang optimal.
 - 2) Meningkatkan kualitas dan kuantitas anggota.
 - 3) Memanjakan anggota dengan sebaik-baiknya.
- c. Tujuan
 - 1) Meningkatkan kesejahteraan dan taraf hidup anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.

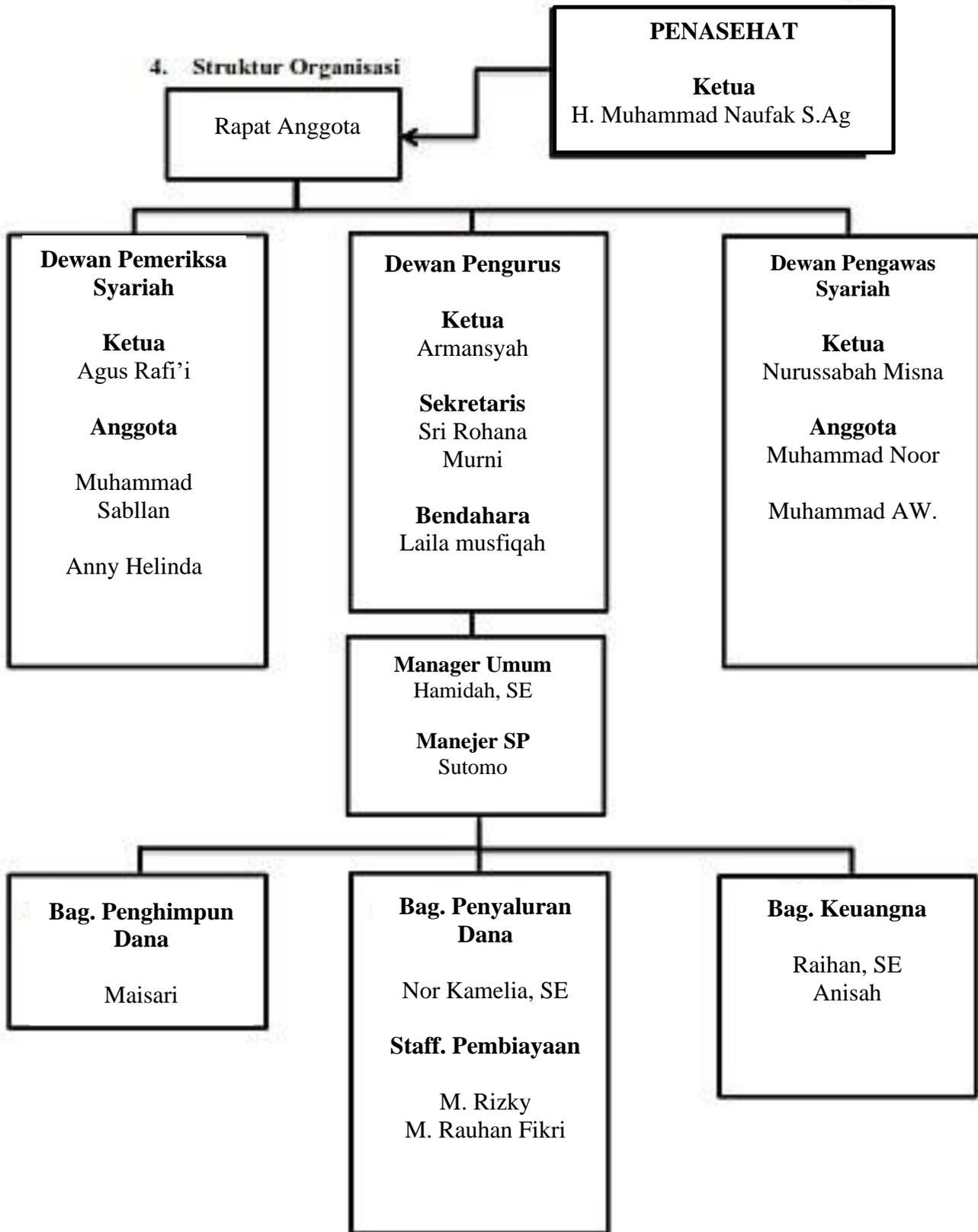
- 2) Menjadikan gerakan ekonomi rakyat serta ikut membangun tatanan perekonomian Nasional.

3. Penghargaan Yang Pernah Diterima

Adapun penghargaan-penghargaan yang pernah diperoleh KSU Khairul Ikhwan adalah sebagai berikut:

- a. Piagam Penghargaan dari Gubernur Kalimantan Selatan sebagai Koperasi Berprestasi Kelompok Simpan-Pinjam Pada Hari Koperasi Ke-67 Tahun 2014.
- b. Piagam Penghargaan Sebagai Koperasi Berprestasi Tingkat Kabupaten
- c. Banjar dalam Rangka Hari Koperasi Ke-66 Tahun 2013.
- d. Sertifikat Penilaian Kesehatan Koperasi Simpan Pinjam/ Unit Simpan
- e. Pinjam Koperasi dengan nilai score 72.40 Tanggal 01 November 2012.
- f. Sertifikat Peringkat Koperasi Dengan Peringkat Berkualitas Tanggal 21 Oktober 2013.
- g. Sertifikat Kompetensi BNSP/Lembaga Sertifikasi Profesi Tingkat Manajer Lulus 11 Mata UK Tanggal 10 Oktober 2013.

4. Struktur Organisasi



4. Uraian Tugas dan Wewenang

Adapun uraian tugas dan wewenang masing-masing adalah sebagai berikut:

a. Rapat Anggota

- 1) Menetapkan anggaran dasar.
- 2) Menetapkan strategi umum dibidang lembaga, manajemen, dan usaha.
- 3) Menetapkan penetapan pelantikan dan pemberhentian pengurus, pengawas, dan pembuktian laporan keuangan.
- 4) Menetapkan rencana kerja dan perhitungan perolehan dan anggaran biaya KSU.
- 5) Menetapkan pemberian sisa hasil usaha.
- 6) Menetapkan penggabungan, peleburan, pembagian, dan pembubaran KSU.

b. Dewan Pemeriksa Syariah

- 1) Membuat kebijaksanaan umum dan melaksanakan pengamatan penerapan kegiatan operasional sehingga sesuai dengan tujuan lembaga.
- 2) Menjalankan pengecekan (audit) terhadap pengelola KSU.
- 3) Melakukan pemeriksaan kegiatan operasional.
- 4) Membuat laporan hasil pemeriksaan.

c. Dewan Pengawas Syariah

- 1) Memonitor aktivitas usaha KSU agar tidak berbelok dari ketetapan dan ajaran-ajaran syariah.

- 2) Memberikan nasihat dan saran kepada pengurus, pengelola, dan pengawas keuangan yang berhubungan dengan aspek syariah.
- 3) Mendalami perspektif syariah terhadap produk dan peningkatan produk dan jasa keuangan yang ditawarkan oleh KSU.

d. Dewan Pengurus

Dewan Pengurus pada KSU Khairul Ikhwan Martapura terdiri dari 5 orang yaitu antara lain terdiri dari Ketua, Wakil Ketua, Sekretaris, Wakil Sekretaris, dan Bendahara. Fungsi Dewan Pengurus ini adalah meninjau dan membimbing implementasi yang dijalankan oleh manajer agar tetap mencontoh kebijaksanaan KSU Khairul Ikhwan. Dewan Pengurus memiliki tugas dan wewenang sebagai berikut:

- 1) Mengelola KSU dan usahanya.
- 2) Mengajukan agenda persiapan kerja serta RAPB.
- 3) Menyelenggarakan rapat anggota.
- 4) Menjaga buku daftar anggota dan daftar pengurus.
- 5) Mengajukan rincian keuangan dan pertanggungjawaban pelaksanaan tugas.
- 6) Menggantikan KSU dihadapan dan diluar Pengadilan.
- 7) Menentukan penerimaan dan penolakan anggota baru serta pemberhentian anggota sesuai dengan keputusan.
- 8) Menunaikan langkah dan upaya bagi kebutuhan dan kemanfaatan KSU sesuai dengan tanggung jawabnya dan ketentuan dari rapat anggota.

e. Manajer

Manajer pada KSU Khairul Ikhwan Martapura berperan sebagai pemimpin dan mengawasi kegiatan KSU Khairul Ikhwan sehari-hari dengan pemahaman umum yang telah disepakati Dewan Pengurus dan Rapat Anggota Tahunan guna meraih tujuan KSU Khairul Ikhwan. Adapun beberapa tugas dan wewenang Manajer sebagai berikut:

- 1) Merumuskan dan menyampaikan kebijaksanaan umum KSU kepada Dewan Pengurus untuk menggapai target dan menjaga kelanjutan KSU.
- 2) Membentuk dan manganjurkan Rancangan Anggaran KSU dan Rancangan Kerja Tahunan kepada Dewan Pengurus.
- 3) Mengajukan neraca dan perhitungan laba rugi tahunan serta laporan-laporan periode lainnya kepada Dewan Pengawas untuk dinilai.
- 4) Mengerjakan serta membuat analisis ekonomi, analisis pembiayaan yang dibutuhkan untuk setiap metode pembiayaan berdasarkan kepantasan dan prinsip-prinsip pembiayaan yang sehat.
- 5) Mengundang investor untuk mengikuti Rapat Anggota Tahunan (RAT).
- 6) Memimpin dan mengelola KSU sehingga mencapai tujuan.
- 7)

f. Bagian Penghimpunan Dana

- 1) Bertanggung jawab atas seluruh administrasi keuangan KSU.
- 2) Membuat buku tabungan, sertifikat tabungan berjangka dan sertifikat investasi.
- 3) Membuat laporan keuangan bulanan.

g. Bagian Penyaluran Dana

- 1) Membuat analisis ekonomi dan analisis pembiayaan yang diperlukan untuk setiap prosedur pembiayaan berdasarkan kepantasan dan pendirian yang sehat.
- 2) Membagikan informasi dan penjelasan proses kepada anggota dalam cangkupan pembiayaan dan tabungan serta jasa anggota.
- 3) Membuat analisis yuridis dan analisis transaksi jaminan dalam setiap proses pemberian pembiayaan.
- 4) Mendata realisasi pembiayaan, angsuran pokok, margin anggota dan administrasi pembiayaan.

h. Bagian Keuangan

Bagian keuangan memenuhi tugas-tugas penyajian jasa-jasa yang dapat diberikan oleh KSU Khairul Ikhwan serta pencatatan, pengadministrasian pelayanan transaksi anggota, sebagai pemegang kas dan kuasa menerima dan membayar, sekaligus mengatur dan memelihara likuiditas. Tugas pokok bagian keuangan sebagai berikut:

- 1) Sebagai wewenang KSU dalam melakukan penyambutan

setoran tunai maupun penarikan yang dilakukan anggota sesuai dengan ketentuan- ketentuan yang ada dan berlaku.

- 2) Menerima, memberikan penjelasan kepada calon anggota atau anggota yang memerlukan informasi dan proses pelayanan tabungan dan jasa layanan.
- 3) Mengoperasikan permohonan tabungan dan jasa pelayanan.
- 4) Melakukan pengadministrasian, pencatatan dan pembukuan atas setiap penarikan atau pengambilan uang atau pemindah bukuan dari rekening tabungan, deposito, atau lainnya.
- 5) Melakukan proses pengecekan buku tabungan setiap penabung yang akan mengambil tabungan.
- 6) Membuat laporan pemasukan maupun pengeluaran tunai atau tidak tunai, membuat rekapitulasi harian dan perincian jumlah uang dalam kas.
- 7) Melakukan pengontrolan secara ketat terhadap posisi kas agar tercatat dan terkontrol.

Dalam operasionalnya KSU Khairul Ikhwan memperluas prosedur tabungan, modal pelibatan serta pembiayaan dalam bentuk kerjasama usaha dengan bagi hasil keuntungan maupun pembiayaan dengan sistem jual beli barang.

Disamping itu KSU Khairul Ikhwan juga mengumpulkan dana dan menyalurkannya pada bentuk Zakat, Infak dan Shadaqah (ZIS) serta hibah maupun sumbangan yang penyalurannya antara lain untuk Pembiayaan Qardhul Hasan, Pembiayaan usaha-usaha masyarakat kurang mampu dalam bentuk bantuan dan kegiatan sosial, Pemberian Paket Ramadhan. Sumber dana yang dihimpun KSU Khairul Ikhwan terbagi dalam 4 jenis, yaitu: Modal disetor/modal tetap, Tabungan Mudharabah, Tabungan Mudharabah Mutlaqah. Keanggotaan KSU Khairul Ikhwan diperoleh apabila telah membayar tabungan pokok dan tabungan wajib. Setiap anggota yang telah memenuhi persyaratan harus menandatangani buku daftar anggota KSU Khairul Ikhwan. Setiap anggota berhak memanfaatkan dan mendapatkan pelayanan dalam hal jasa keuangan. Keanggotaan KSU Khairul Ikhwan tidak dapat dipindah tangankan dengan dalih apapun.

Berakhirnya keanggotaan KSU Khairul Ikhwan hanya dapat dibuktikan dengan catatan keluar dalam buku daftar anggota KSU Khairul Ikhwan. Apabila anggota berhenti atau diberhentikan maka anggota tersebut berhak menerima segala yang menjadi haknya. Anggota yang terdaftar di KSU Khairul Ikhwan berjumlah 1.614 Orang. Syarat dalam pengajuan permohonan menjadi Anggota:

- a. Fc KTP sebanyak 2 lembar
- b. Pasfoto 3x4 sebanyak 2 lembar

- c. Tabungan Pokok sebesar Rp. 100.000,-
- d. Tabungan Wajib 1 tahun pertama Anggota (Rp. 10.000,-/bln) sebesar Rp.120.000,-.

5. Produk dan Jasa KSU Khairul Ikhwan

Tabungan di KSU adalah tabungan dari anggota perorangan maupun lembaga di KSU dalam wujud uang rupiah yang setorannya bisa dilakukan secara berangsur-angsur dan penarikannya pun hanya bisa dilakukan dengan syarat-syarat tertentu yang telah disepakati antara anggota dan KSU. Penarikan dilakukan dengan menggunakan kartu tabungan sebagai alat.

a. Produk Tabungan di KSU Khairul Ikhwan saat ini adalah:

- 1) Tabungan Mudharabah : Tabungan dalam bentuk penyertaan modal usaha yang sewaktu-waktu bisa diambil atau ditarik dengan ketentuan yang berlaku di KSU Khairul Ikhwan.
- 2) Tabungan Santri : Merupakan jenis Tabungan bagi anggota yang diperuntukkan bagi pelajar yang berkeinginan untuk menyisihkan sebagian uang sakunya untuk masa depan pendidikannya, dengan jangka waktu pertahun ajaran baru boleh diambil, ditambah mendapatkan paket perlengkapan alat tulis pada waktu pembagiannya.
- 3) Tabungan Ramadhan/Idul Fitri/Lebaran : Merupakan jenis Tabungan bagi anggota yang berkeinginan untuk menyisihkan sebagian uangnya dengan jangka waktu satu tahun baru bisa

diambil, yaitu pada waktu Ramadhan ditambah dengan Paket Ramadhan berupa Gula, Sirup, Susu, Kerupuk, dan lain-lain

4) Tabungan Berjangka/Deposito Mudharabah Mutlaqah

Tabungan berjangka di KSU adalah Tabungan Berjangka Mudharabah Mutlaqah dari pihak ketiga KSU yang dananya diperlakukan sebagai investasi secara menguntungkan dalam bentuk pembiayaan kepada anggota, pengusaha, dan perorangan secara professional. peletakan dana anggota ke dalam tabungan berjangka ini akan meraih pendapatan bagi hasil. Pembayaran bagi hasil antara anggota KSU sesuai proporsi berdasarkan akad yang disepakati.

Tabungan di KSU Khairul Ikhwan menggunakan sistem bagi hasil, yang mana uang tabungan anggota dikelolakan untuk kemajuan usaha KSU dan dari keuntungannya anggota akan mendapatkan keuntungan pula. Prinsip operasional syariah yang diterapkan dalam penghimpunan dana tabungan di KSU dibedakan atas prinsip wadi'ah dan mudharabah :

- 1) Prinsip Wadi'ah yang diterapkan adalah Wadi'ah yad Dhamanah yang artinya KSU dapat memanfaatkan dan menyalurkan dana yang disimpan serta menjamin bahwa dana tersebut dapat ditarik setiap saat oleh pemilik dana. Keuntungan dan kerugian dari pendayagunaan dana menjadi hak dan tanggung jawab oleh KSU. KSU dapat memberikan hadiah kepada pemilik dana namun tidak boleh menentukan diawal.
- 2) Prinsip Mudharabah yang diterapkan adalah Mudharabah Mutlaqah dimana dana yang diperlukan sebagai permodalan dan bisa diambil manfaatnya secara profitabel dalam bentuk pembiayaan kepada anggota,

pengusaha/perorangan secara professional dan melengkapi aspek syariah. Besarnya imbalan akan diberikan oleh KSU dengan pemilik dana (Anggota).

Manfaat Tabungan

	Bagi Penyimpan	Bagi KSU
(a)	Membentuk sikap hemat	Meningkatkan permodalan KSU
(b)	Meyimpan dan mengembangkan permodalan	Sumber dana penyaluran pembiayaan kepada anggota
(c)	Menyiapkan hari depan yang lebih Baik	Dapat digunakan sebagai jaminan
(d)	Mengendalikan diri dari sikap Boros	Meningkatkan SHU
(e)	Memperoleh bagi hasil	Memupuk kebersamaan, saling percaya dan membantu sesama anggota
(f)	Memenuhi kebutuhan secara Mendadak	

Sumber : KSU Khairul Ikhwan

B. Identitas Informan

Data yang disajikan berdasarkan hasil riset yang sudah dilakukan penulis.. Adapun data yang didapatkan oleh peneliti disajikan dalam bentuk deskriptif kualitatif yang berhubungan dengan Penerapan Akad Wa`diah Pada Produk Tabungan Lebaran di KSU Khairul Ikhwan Martapura dan dikemukakan ke dalam bentuk penjelasan melalui uraian kata sehingga menjadi kalimat yang mudah dipahami.

Dari hasil wawancara langsung yang peneliti lakukan pada pihak KSU

Khairul Ikhwan yang berjumlah 1 (Satu) orang dan 1 (Satu) orang anggota yang menggunakan Tabungan Lebaran diperoleh data yang dapat diuraikan sebagai berikut :

a. Data Informan

1) Nama : M. Rauhan Fikri

Jenis Kelamin : Pria

Jabatan: Bag. Penyaluran Dana

Uraian Hasil Wawancara Informan:

Peneliti: Apakah ada kendala pada produk tabungan wadiah lebaran dimasa pandemi covid 19?

Narasumber : Sebelum adanya Covid-19 produk tabungan wadiah lebaran banyak diminati Anggota, mungkin dikarenakan adanya Covid-19 ini yang mengakibatkan Anggota menurun ya karena perekonomian yang menurun, terus ada penyebab selanjutnya kurangnya pengetahuan masyarakat adanya produk tabungan wadiah lebaran yang ada di KSU Khairul Ikhwan Martapura .

Peneliti: Apakah karyawan dibekali waktu memasarkan tabungan wadiah lebaran ?

Narasumber: Seluruh karyawan KSU dibekali untuk memasarkan tabungan wadiah lebaran ini, tinggal anggotanya apakah mau atau tidak.

Peneliti: Apakah tabungan wadiah lebaran banyak diminati anggota atau

sebaliknya ?

Narasumber: Produk Tabungan wadiah lebaran banyak diminati anggota tapi karna adanya pandemi minat anggota jadi menurun terhadap tabungan wadiah lebaran ini.

Peneliti: Apakah produk tabungan wadiah lebaran banyak diketahui masyarakat?

Narasumber: Produk tabungan wadiah lebaran banyak diketahui oleh masyarakat dengan sebutan Tabungan gula.

Nama : Afiyah

Jenis Kelamin : perempuan

Keterangan : Anggota Tabungan Lebaran

Uraian Hasil Wawancara Informan:

Peneliti : Apakah ibu afiyah mengetahui produk tabungan wadiah lebaran?

Narasumber: Saya tidak mengetahui produk tabungan wadiah lebaran, saya lebih mengetahuinya dengan sebutan Tabungan gula.

Peneliti : Ibu Afiyah mengetahui produk tabungan wadiah lebaran KSU Khairul Ikhwan dari siapa?

Narasumber : Saya mengetahui produk tabungan wadiah lebaran dari kerabat.

Peneliti: Apakah ibu Afiyah dengan adanya tabungan wadiah lebaran dimasa covid-19 bisa membantu?

Narasumber : Saya merasa sangat terbantu dengan adanya produk tabungan wadiah lebaran karena produk ini sangat terencana, setoran minimal Rp. 10.000 dan maksimalnya sesuai kemampuan anggota. Saya biasanya menabung mulai Rp. 50.000 persatu minggu untuk setoran tabungan wadiah lebaran ini.

Peneliti : Apakah pandemi covid-19 berdampak pada jumlah uang yang anda tabungkan?

Narasumber : Dulu sebelum ada Covid-19 saya menabung dengan rutin karena penghasilan saya yang lumayan dibanding saat masa covid-19 yang sangat menurun saya menabungnya sekarang belum bisa rutin seperti dulu.

Peneliti : Apakah ibu Afifah merekomendasikan produk tabungan wadiah lebaran kepada kerabat?

Narasumber : iya, saya merekomendasikannya kepada kerabat, karena menurut saya produk tabungan wadiah lebaran ini sangat membantu untuk kebutuhan lebaran, sehingga anggota setidaknya tidak perlu merasa khawatir untuk biaya kebutuhan pada saat lebaran.

Tabungan Lebaran adalah tabungan yang diperuntukkan untuk

perorangan bagi anggota atau penabung yang ingin menyisihkan uangnya dengan jangka waktu minimal satu tahun kemudian baru bisa diambil. Berdasarkan hasil wawancara yang sudah dilakukan bersama dengan karyawan KSU Khairul Ikhwan bahwa produk Tabungan Lebaran ini menggunakan sistem akad Wadi'ah. Akad Wadi'ah adalah akad dalam penitipan uang dari anggota kepada KSU sebagai pihak yang diberi tumpuan dengan maksud untuk melindungi keamanan, keselamatan, serta keutuhan uang tersebut. Wadi'ah yang digunakan di KSU Khairul Ikhwan adalah akad Wadi'ah Yad-Dhamanah. Secara umum perbankan syariah di Indonesia menggunakan akad wadi'ah yad dhamanah, dengan begitu bank boleh memanfaatkan dana titipan tersebut untuk diberikan kepada anggota lain bisa berupa pembiayaan usaha dan lain-lain. Penerapan Wadi'ah Yad-Dhamanah di KSU Khairul Ikhwan ini merupakan titipan uang yang dititipkan oleh anggota atau penabung kepada KSU Khairul Ikhwan sebagai pihak yang dipercaya untuk memelihara dan mengelola uang tersebut atas izin penitip, KSU Khairul Ikhwan boleh memakai dan memanfaatkan uang titipan tersebut serta menjamin untuk mengembalikan uang secara utuh (wawancara dengan Nor Kamalia, 24 februari 2020).

Berdasarkan data yang diperoleh dari dokumen dan hasil wawancara kepada karyawan bagian *Marketing* KSU Khairul Ikhwan Martapura. Secara garis besar tiap bulan KSU Khairul Ikhwan Martapura mengalami peningkatan Anggota, namun dikarenakan adanya beberapa masalah yang terjadi seperti persaingan, sehingga pada tahun 2020 mengalami penurunan dan setelah diteliti terdapat beberapa masalah yang ada pada strategi pemasaran produk

tabungan lebaran. Salah satunya dikarenakan adanya pandemi Covid-19 menyebabkan pemerintah menarapkan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) sehingga menyebabkan masyarakat tidak dapat datang langsung ke kantor yang mengakibatkan kurangnya minat masyarakat pada produk tabungan lebaran. Sedangkan strategi pemasaran sudah dilakukan dengan baik dan berjalan dengan maksimal, Terbukti sebelum adanya pandemi Covid-19 promosi di lakukan adanya peningkatan anggota di KSU Khairul Ikhwan Martapura namun dikarenakan adanya pandemi Covid-19 cenderung mengalami penurunan, diantaranya karena adanya faktor kebijakan-kebijakan terkait pandemi, hal ini direspon cepat oleh KSU Khairul Ikhwan Martapura terbukti ada inovasi baru yaitu digital *Marketing*, namun terkait strategi pemasaran inovasi baru itu belum cukup mampu mendongkrak atau menjadikan KSU Khairul Ikhwan Martapura ini semakin meningkatkan minat anggota pada produk tabungan lebaran. Ada beberapa strategi-strategi yang dilakukan untuk mempromosikan produk-produk perbankan khususnya pada produk tabungan lebaran, diantaranya adalah bauran pemasaran yang didalamnya ada 4 P (*Product, Price, Promotion, dan place*).

C. Analisi Data

1. Analisis Data Strategi *Marketing* Tabungan Lebaran pada KSU Khairul Ikhwan

Dari hasil wawancara dengan Nurkamalia selaku Staff pemasaran tabungan lebaran pada KSU Khairul Ikhwan penulis mendapatkan gambaran strategi pemasaran produk tabungan lebaran pada KSU Khairul Ikhwan

Martapura.

Seperti perusahaan lain pada umumnya, KSU khairul Ikhwan Martapura juga menetapkan strategi pemasaran untuk menjual produknya. Tujuannya adalah untuk mencapai tujuan KSU yakni ingin menjaring masyarakat untuk ke KSU serta hendak mewujudkan KSU sebagai pusat permodalan. Oleh karena itu dibutuhkan langkah-langkah progresif dan strategis agar tujuan tersebut dapat terpenuhi. KSU Khairul Ikhwan Martapura telah mempunyai badan hukum yang bisa dijadikan kekuatan KSU untuk menarik calon anggota. Anggota akan merasa aman dan nyaman, karena badan hukum tersebut merupakan bentuk legalitas pemerintah tentang boleh beroperasinya suatu Koperasi Serba Usaha.

Dari jenis produk yang ditawarkan, KSU telah mengeluarkan produk yang banyak diminati oleh masyarakat. Syarat yang diajukanpun mudah, tidak terlalu berbelit-belit. Hal ini merupakan salah satu strategi yang diterapkan KSU Khairul Ikhwan Martapura untuk menarik anggota sebanyak- banyaknya. Misalnya saja KSU menawarkan produk seperti tabungan lebaran yang memberikan kemudahan bagi calon anggota, untuk membuka rekening cukup dengan mengisi formulir dan identitas diri. Setelah terdaftar, dalam proses setoran tabungan lebaran ini mempunyai sistem jempot bola dengan ini mempermudah bagi anggota untuk menabung di KSU Khairul Ikhwan. Nantinya anggota tabungan lebaran ini akan mendapatkan hadiah/paket sesuai dengan banyaknya saldo tabungan yang dimilikinya serta mendapatkan bagi hasil yang dikelola secara syariah.

Dengan kebijakan strategi pemasaran yang telah ditetapkan KSU Khairul Ikhwan Martapura, dalam kurung waktu 1 tahun ini KSU telah mampu menyedot ratusan anggota. Untuk jenis tabungan, KSU Khairul Ikhwan Martapura sudah mempunyai 1.604 anggota dari jenis produk tabungan, yakni produk tabungan lebaran dan wadi'ah. Perolehan hasil yang demikian tersebut menandakan kesolidan KSU Khairul Ikhwan Martapura untuk mewujudkan visi dan misi serta tujuan yang hendak dicapai.

B. Penyajian Data Lingkungan Internal

Analisis Lingkungan internal kekuatan dan kelemahan yang dihadapi Produk Tabungan Lebaran meliputi beberapa faktor. Analisis kekuatannya antara lain:

1. Memiliki sistem jemput bola.

Pelayanan yang diberikan oleh KSU Khairul Ikhwan ini ialah sistem jemput bola yang mana dari bagian lapangan sendiri bertugas setiap harinya untuk mengambil berupa tagihan dan tabungan bagi anggota yang tidak bisa secara langsung ke kantor KSU Khairul Ikhwan.

2. Memberikan paket/hadiah.

Memberikan paket/hadiah merupakan salah satu program dari KSU khususnya diproduk Tabungan Lebaran yang mana diperuntukan bagi para anggota yang memiliki tabungan yang lebih banyak. Sistemnya semakin banyak menabung maka semakin besar paket/hadiah yang diberikan oleh KSU.

3. Bebas biaya administrasi

Dalam administrasinya produk tabungan ini tidak dipungut biaya sedikit pun dalam proses transaksinya untuk biaya pendaftarannya pertama anggota hanya membayar untuk pembelian buku tabungan saja.

4. Pelayanan yang memuaskan.

Pelayanan yang memuaskan adalah salah satu prioritas utama dalam melayani semua anggota di KSU Khairul Ihkwan.

5. Menggunakan sistem aplikasi IT.

Penggunaan sistem aplikasi IT yang dimaksud supaya memudahkan karyawan CS untuk meng-input keseluruhan data yang diberikan karyawan bagian pemasaran setelah mendapatkan data dilapangan.

Selain kekuatan, Produk Tabungan Lebaran juga memiliki beberapa kelemahan antara lain:

1. Keterbatasan tenaga kerja atau karyawan.
2. Saat ini KSU Khairul Ihkwan Martapura memiliki 6 karyawan aktif yaitu 3 orang Customers Service dan 3 orang bekerja sebagai petugas lapangan. Namun dengan jumlah tersebut khususnya petugas lapangan masih kurang.
3. Pengambilan uang tabungan 1 tahun sekali.
4. Pada Produk Tabungan Lebaran untuk pencairan uang tabungan biasanya pada Nisyfu Sya'ban bersamaan dengan paket yang diberikan. Hal ini bertolak belakang dengan definisi tabungan pada umumnya yang bisa dicairkan setiap waktu.

5. Kurangnya promosi.
6. Menurut hasil wawancara produk tabungan lebaran ini dalam promosinya hanya lewat mulut kemulut dan penyebaran melalui pamflet artinya dalam tingkat promosi dikatanya kurang karena sebagian dari masyarakat hanya mengetahui melalui media saja.
7. Produk belum banyak dikenal.
8. Salah satu kelemahan dari KSU khairul Ikhwan karna produk Tabungan Lebaran banyak yang belum mengetahuinya karna untuk daya promosi hanya menggunakan pamflet selebaran saja.
9. Kurangnya pengembangan produk terhadap permintaan pasar.
10. Dalam hal ini KSU Khairul Ikhwan memang belum mengembangkan secara luas produk ini pada permintaan pasar khususnya, sekarang saja KSU masih mengambil wilayah diantaranya Martapura dan Banjarbaru saja.

C. Penyajian Data Lingkungan Eksternal

Analisis Lingkungan eksternal peluang dan ancaman yang dihadapi Produk Tabungan Lebaran meliputi beberapa faktor. Analisis peluangnya antara lain :

1. Mayoritas Anggota di Martapura.
2. Dari pengamatan penulis di daerah Martapura merupakan sebuah kota dengan julukan kota serambi mekkah yang mana dikota ini

banyak sekolah- sekolah yang didominasi oleh pondok pesantren. Keadaan ini bisa menjadi peluang bagi KSU Khairul Ikhwan untuk memasarkan produk Tabungan Lebaran.

3. Kepercayaan masyarakat yang tinggi terhadap KSU Khairul Ikhwan Martapura. KSU Khairul Ikhwan Martapura menanamkan kepercayaan yang tinggi terhadap masyarakat sekitar dengan cara mensosialisasikan berbagai macam kegiatan yang mendukung di daerah tersebut.

4. Masyarakat mulai tertarik pada sistem syaria'iah. Dalam hal ini masyarakat khususnya di wilayah Martapura sudah mulai mengerti tentang sistem bagi hasil yang dibuat oleh lembaga- lembaga keuangan syariah. Ini merupakan kesempatan KSU buat masuk dan mensosialisasikan produk-produk yang mereka miliki.

5. Bekerja sama dengan instansi-instansi. Selama ini KSU sudah melakukan kerja sama dengan instansi- instansi terkait sebagai mana yang diperlukan anggota dalam memenuhi pembiayaan pada Tabungan lebaran ini.

6. Memiliki Undang-Undang yang mendukung KSU. KSU berazaskan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945 dan berlandaskan syariah Islam, keimanan, keterpaduaan (kaffah), kekeluargaan/koperasi, kebersamaan, kemandirian, dan profesionalisme. Secara hukum KSU berpayung pada koperasitetapi sistem operasionalnya tidak jauh berbeda

dengan Bank Syariah sehingga produk-produk yang berkembang dalam KSU seperti apa yang ada di Bank Sya'riah.

Selain Peluang, Produk Tabungan Lebaran juga memiliki beberapa Ancamanantaralain:

1. Mulai menurunnya daya anggota untuk menabung.

Saat ini kebanyakan minat menabung anggota menurun terlihat dari sebuah keadaan pandemi .

2. Banyaknya lembaga keuangan sya'riah.

Beberapa lembaga keuangan sya'riah yang muncul di Martapura, ini bisa menjadi ancaman besar bagi KSU Khairul Ikhwan. Karena persaingan pasar semakin sengit. Oleh karena itu sebelum hal tersebut terjadi, maka KSU Khairul Ikhwan harus terus melakukan antisipasi dan evaluasi serta menetapkan strategi pemasaran yang tepat agar keberadaannya mendapat posisi di hati masyarakat khususnya para lebaran/anggota.

3. Semakin lengkap dan inovatif produk pesaing lain yang lengkap teknologi canggih.

Salah satu yang menunjang dari produk lain yakni semakin canggih teknologi, yang dalam persaingan perekrutan anggotanya harus benar-benar menjadi sebuah kebutuhan dalam produk yang dimilikinya. Ini merupakan salah satu ancaman bagi KSU juga untuk bisa bersaing secarasportif.

4. Banyaknya produk yang sama/sejenis

Semakin banyaknya produk tabungan yang sejenis merupakan salah satu ancaman bagi KSU yang mana ini bisa membuat anggota/anggota akan terbagi disetiap produk-produk yang ditawarkan lembaga lain.

5. Penabung tidak terikat keanggotaan KSU.

Tidak ada keterikatan keanggotaan dalam produk ini merupakan salah satu yang membuat produk ini akan tenggelam karena lambat laun produk ini tidak akan maju dan akan berpengaruh terhadap MT Khairul Ikhwan ini sendiri.

2. Analisis SWOT di KSU Khairul Ikhwan Martapura

Menurut hasil penelitian yang dilakukan penulis adapun pengertian tentang Tabungan Lebaran, adalah produk tabungan di KSU Khairul Ikhwan Martapura untuk menjembatani/memudahkan bagi anggota dalam mempersiapkan dana untuk dengan jalan menyimpan dananya di KSU Khairul Ikhwan Martapura. Dalam menganalisis penulis menggunakan cara analisis SWOT. SWOT adalah singkatan dari *Strengths*(kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (peluang), *Threats* (tantangan). Analisa SWOT adalah alat yang digunakan untuk mengidentifikasi isu-isu internal dan eksternal yang mempengaruhi kemampuan kita dalam memasarkan even kita. Analisa SWOT adalah sebuah bentuk analisa situasi dan kondisi yang bersifat deskriptif (memberi gambaran). Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (*Opportunities*) dan Ancaman (*Threats*) dengan faktor

internal kekuatan (*Strengths*) dan kelemahan (*Weaknesses*).

Faktor internal diperoleh dari data dalam lingkungan perusahaan, seperti dari laporan keuangan, kegiatan operasional, kegiatan pemasaran dan data staf serta karyawan. Sedangkan faktor eksternal diperoleh dari data lingkungan di luar perusahaan, seperti dari analisis pasar, kompetitor, komunitas, pemasok, pemerintah dan analisis kelompok (untuk kepentingan tertentu). Perencanaan usaha yang baik dengan metode SWOT dirangkum dalam matrik SWOT yang dikembangkan oleh Kearns (1992).³⁷

IFAS adalah *internal strategic factor analysis summary*, yaitu faktor-faktor strategi internal suatu perusahaan. EFAS adalah faktor-faktor strategi eksternal suatu perusahaan. Keduanya dibandingkan yang dapat menghasilkan alternatif strategi (SO, ST, WO, dan WT). Setelah diketahui faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan tantangan) produk, kemudian kita menentukan strategi yang dapat digunakan oleh KSU Khairul Ikhwan Martapura, dalam menghadapi persaingan bisnis Lembaga Keuangan di Indonesia. Menurut penulis strategi yang paling baik dilakukan KSU Khairul Ikhwan Martapura adalah menggunakan matrik SWOT.

Diagram Matrik SWOT

Produk Lebaran di KSU Khairul Ikhwan Martapura,

<p>IFAS/EFAS</p>	<p><i>STRENGTHS (S)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Mendapatkan bonus. • Syarat untuk mengikuti Lebaran mudah. • Biaya menabung terjangkau 	<p><i>WEAKNESSES (W)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Terbatasnya kuota penabung yang diberikan. • Kurangnya promosi tentang lebaran. • lebaran tidakbisa diambil sewaktu-waktu.
<p><i>OPPORTUNITIES (O)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Mayoritas masyarakat indonesia beragama islam yang merayakan Lebaran. • Promosi produk lebaran menggunakan media elektronik. 	<p><i>STRATEGI (SO)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Membantu masyarakat dalam mempersiapkan Lebaran. • Memberikan kemudahan dalam hal menabung. • Meningkatkan pengembangan produk supaya antusias masyarakat selalu meningkat. 	<p><i>STRATEGI (WO)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Mengoptimalkan <i>Marketing</i> untuk selalu mempromosikan lebaran supaya masyarakat selalu antusias. • Membuat kartubukti kepemilikan ikut sertaan menabung Produk Lebaran.

<i>THREATS (T)</i>	STRATEGI (ST)	STRATEGI (WT)
<ul style="list-style-type: none"> Banyaknya kompetitor lainyang mempunyai produk tabungan Lebaran. 	<ul style="list-style-type: none"> Memberikan kepercayaan selalu kepada masyarakat tentang Produk Lebaran 	<ul style="list-style-type: none"> Menambah lagi daftar kuota penabung supaya Masyarakat tidak kecewa apabila kuota penabung sudah penuh.

1. Strengths (kekuatan) yang di miliki Produk Lebaran di KSU Khairul Ikhwan Martapura antara lain :

- a. Mendapatkan bonus. Apabila masyarakat ikut serta dalam Produk Lebaran, masyarakat akan mendapatkan bonus dari KSU Khairul Ikhwan berupa kebutuhan sembako seperti gula pasir, minyak goreng, dll.
- b. Syarat untuk mengikuti Lebaran mudah. Apabila masyarakat ingin ikut serta mengikuti Produk Lebaran syaratnya mudah dengan mengisi formulir yang disediakan KSU Khairul Ikhwan, fotocopy ktp dan membayar awal setoran tabungan Lebaran.
- c. Biaya menabung terjangkau. Biaya menabung diproduk Lebaran sangat terjangkau masyarakat bisa memilih sesuai kemampuan, mulai dari Rp. 10.000,.. jadi masyarakat yang ingin menabung tiap harinya sesuai dengan sesuai kemampuan.

2. *Weaknesses* (kelemahan) yang di miliki Produk Lebaran di KSU Khairul Ikhwan Martapura antara lain :

- a. Kurangnya promosi tentang lebaran. Para *Marketing* KSU Khairul Ikhwan lebih sering mempromosikan pembiayaan murabahah ketimbang Produk Lebaran, karena keuntungan yang didapatkan kspps lebih banyak dipbiayaan ketimbang di produk tabungan.
 - b. Lebaran tidak bisa diambil sewaktu- waktu. Lebaran tidak bisa diambil sewaktu-waktu karena tabungan ini diambil ketika setahun sekali dan diambil pada bulan ramadhan.
3. *Opportunities* (peluang) yang di miliki produk Lebaran di KSU Khairul Ikhwan Martapura antara lain :
- a. Mayoritas masyarakat indonesia beragama islam yang merayakan Lebaran. Dengan masyarakat indonesia yang beragama islam akan menjadi peluang bagi kspps el amanah dalam mempromosikan dan mengajak kaum muslim untuk berbondong-bondong menabung lebaran buat keperluan pada saat Lebaran tiba.
 - b. Promosi produk lebaran menggunakan media elektronik.
- Mempromosikan Produk Lebaran menggunakan media elektronik sangat berpeluang untuk menarik minat masyarakat karena sebagian besar masyarakat sekarang sudah menggunakan media elektronik seperti handphone. Yang dimana KSU Khairul Ikhwan harus selalu menawarkan Produk Lebaran dengan semenarik mungkin di website atau di media sosial.
4. *Threats* (tantangan) yang ada di Produk Lebaran di KSU Khairul Ikhwan

Martapura antara lain :

- a. Banyaknya kompetitor lain yang mempunyai produk tabungan Lebaran. Banyaknya koperasi simpan pinjam pembiayaan syariah yang berdatangan yang memberikan pelayanan yang lebih kepada mitranya di bandingkan dengan KSU Khairul Ikhwan, itu menjadi tantangan yang sangat besar.
- b. Sistem pelayanan yang diberikan harus bersaing dengan kompetitor lain. Dengan sistem pelayanan yang harus mumpuni dan bias lebih unggul dari kompetitor lain.

Berdasarkan analisis SWOT, dapat menentukan berbagai kemungkinan yang dapat diambil oleh KSU Khairul Ikhwan Martapura Dalam hal ini strategi-strategi yang dapat diambil dalam memasarkan Produk Lebaran antara lain :

1. Membantu masyarakat dalam mempersiapkan Lebaran.
2. Memberikan kemudahan dalam hal menabung.
3. Meningkatkan pengembangan produk supaya antusias masyarakat selalu meningkat.
4. Mengoptimalkan *Marketing* untuk selalu mempromosikan lebaran supaya masyarakat selalu antusias.
5. Membuat kartu bukti kepemilikan ikut sertaan menabung Produk Lebaran.
6. Memberikan kepercayaan selalu kepada masyarakat tentang Produk Lebaran.
7. Menambah lagi daftar kuota penabung supaya masyarakat tidak

kecewa apabila kuota penabung sudah penuh.

3. Laporan Penelitian

Strategi *Marketing* produk tabungan wadiah lebaran pada masa covid-19 di KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar

Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan. Strategi pemasaran diperlukan pada sebuah lembaga keuangan syariah mikro seperti KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar, dimana lembaga ini selain berorientasi pada fungsi profit, lembaga ini juga mempunyai kapasitas sebagai lembaga yang berorientasi pada fungsi sosial.

Pada lembaga keuangan mikro seperti KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar, disadari perlunya bersaing pada pemasaran produk-produk serta jasa layanannya. Sehingga diperlukan strategi pemasaran pada produk dan jasa KSU. Salah satu produk yang diperkenalkan KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar adalah Produk tabungan wadiah lebaran. Produk ini merupakan produk yang diperuntukkan bagi mitra dalam menghadapi hari raya idul fitri, sehingga kebutuhan-kebutuhan dapat terpenuhi. Adapun langkah yang merupakan strategi KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar memasarkan produk tabungan wadiah lebaran pada masa covid-19 adalah sebagai berikut :

1. Strategi Promosi

Suatu produk betapapun bermanfaat akan tetapi jika tidak dikenal oleh konsumen, maka produk tersebut tidak akan di ketahui manfaatnya dan mungkin tidak dibeli oleh konsumen. Oleh karena itu, perusahaan harus berusaha mempengaruhi para konsumen, untuk menciptakan permintaan atas produk itu, kemudian di pelihara dan dikembangkan. Usaha tersebut dapat dilakukan melalui kegiatan promosi. Adapun strategi promosi yang di lakukan KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar dalam memasarkan Produk tabungan wadiah lebaran adalah sebagai berikut :

- a. Dengan diadakannya ceramah keagamaan/pengajian secara rutin kepada masyarakat yang diadakan setiap malam kamis, yang dilaksanakan pada masjid-masjid yang berada di sekitar lingkungan KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar. Dengan mengundang pembicara dari dinas koperasi maupun dari pihak KSU *center*. Dengan melakukan ceramah keagamaan, pihak KSU melakukan sosialisasi produk-produk yang disalurkan. dan salah satunya adalah produk tabungan wadiah lebaran pada masa covid-19. Dengan dilakukannya kegiatan ini, masyarakat akan mengetahui produk dan jasa layanan KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar sehingga akan menjadi sumber informasi kepada masyarakat. Karena pada umumnya juga yang hadir pada kegiatan ini merupakan anggota KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar Dengan brosur-brosur/iklan-iklan yang menarik dan agamis, sehingga masyarakat dengan mudah mengetahui bahwa adanya lembaga keuangan mikro syariah seperti KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar dengan produk maupun jasa layanannya khususnya produk tabungan wadiah lebaran.

Karena konsep KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar itu sendiri merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang segmentasi pada umumnya masyarakat kecil dengan kondisi ekonomi menengah kebawah.

- b. *Website*, dengan *website* informasi tentang KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar dapat di akses oleh masyarakat luas, sehingga produk dan jasa layanan khususnya produk tabungan wadiah lebaran pada KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar dapat diketahui masyarakat secara luas
- c. Tenaga pemasaran/dilapangan dengan sistem antar jemput bola, maksud dari strategi antar jemput bola ini dengan mendatangi masyarakat maupun mitra ke lingkungan mereka, agar masyarakat lebih mudah dan tertarik untuk menjadi mitra pada KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar.
- d. Mengadakan jadwal buka puasa bersama pada bulan suci Ramadhan, sekaligus mempromosikan produk dan jasa layanan KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar. Sehingga tercipta suatu *relationship* antara pihak KSU dan mitranya maupun masyarakat sekitarnya

2. Strategi Harga

Harga merupakan salah satu unsur *Marketing* yang penting, yang berdampak pada jumlah penjualan, sedangkan unsur lainnya merupakan unsur pendukung yang merupakan suatu kesatuan dalam *Marketing mix*. Walaupun penetapan harga merupakan persoalan penting, masih banyak perusahaan yang kurang sempurna dalam menangani permasalahan penetapan harga tersebut. Karena menghasilkan penerimaan penjualan, tingkat keuntungan, serta *share* pasar yang dapat dicapai oleh perusahaan. Dengan melihat biaya

yang dikenakan pada produk tabungan wadiah lebaran pada masa covid-19, penulis dapat menyimpulkan bahwa tabungan ini sangat terjangkau bagi masyarakat pada umumnya. Dengan biaya Rp.10.000,- tabungan ini sangat murah, sehingga dapat menarik masyarakat yang ingin menyimpan dananya pada KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar

3. Strategi Produk

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk mendapat perhatian, dimiliki, digunakan atau dikonsumsi, yang meliputi barang secara fisik, jasa, kepribadian, tempat organisasi dan gagasan atau buah pikiran. Setiap perusahaan dalam menjalankan aktivitas usaha, memerlukan strategi pemasaran yang pada dasarnya menunjukkan bagaimana sasaran pemasaran dari produk yang dihasilkan tersebut dapat tercapai. Produk adalah hal penting yang perlu diperhatikan dalam strategi bauran pemasaran, karena tanpa adanya produk, strategi bauran pemasaran lainnya tidak dapat dilakukan. Produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke suatu pasar untuk memenuhi keinginan atau kebutuhan. Penerapan strategi pemasaran produk tabungan wadiah lebaran pada masa covid-19 dilakukan dengan syarat yang mudah dengan akad *wadi'ah*.

4. Strategi Distribusi

Distribusi merupakan kegiatan penyampaian produk sampai kemitra pada waktu yang tepat. Oleh karena itu, kebijakan distribusi merupakan salah satu kebijakan pemasaran terpadu yang mencakup penentuan saluran pemasaran (*Marketing channels*) dan distribusi fisik (*physical distribution*).

Kedua faktor ini mempunyai hubungan yang sangat erat dalam keberhasilan penyaluran dan sekaligus keberhasilan pemasaran produk perusahaan. Efektivitas penggunaan saluran distribusi diperlukan untuk menjamin tersedianya produk di setiap mata rantai saluran tersebut

Mengenai strategi distribusi, yang dilakukan KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar adalah dengan mendatangi para mitra/masyarakat, dalam hal ini pihak KSU menerapkan sistim jemput bola. Dan dengan adanya *market channel* antara dinas koperasi maupun KSU *Center*, produk maupun jasa layanan KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar dapat distribusikan. Dan hal yang terpenting dalam distribusi produk tabungan wadiah lebaran pada masa covid-19 yaitu pihak KSU menjamin pencairan (likuiditas) dana produk, ketika para mitra ingin menarik dana yang dilakukan pada setiap tahun pada saat menjelang hari Raya Idul Fitri tiba.

Adapun kendala yang dihadapi KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar dalam memasarkan Produk tabungan wadiah lebaran pada masa covid-19 adalah sebagai berikut.

1. Masyarakat sekitar KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar belum memahami produk tabungan wadiah lebaran pada masa covid-19.
2. Keberadaan lembaga keuangan mikro syariah (KSU) yang tergolong pemain baru dalam industri keuangan. Sehingga pemahaman masyarakat masih terdapat kejanggalan khususnya masyarakat sekitar lingkungan KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar. Pada tabungan lebaran,

masyarakat belum memahami akan pentingnya memenuhi kebutuhan ketika menghadapi lebaran.

3. Kurang ketertarikannya masyarakat dalam menabung. Untuk kendala dalam memasarkan produk tabungan wadiah lebaran pada masa covid-19 hanya kendala umum yang biasa terjadi pada masyarakat, yaitu kurangnya kesadaran dalam menabung. Hal ini dirasakan pihak KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar yang menghambat lakunya pemasaran produk tabungan wadiah lebaran pada masa covid-19.
4. Kurangnya perhatian terhadap promosi produk tabungan wadiah lebaran pada masa covid-19. Yang dimaksud dengan kurangnya perhatian disini adalah, ketika pihak KSU melakukan kegiatan promosi dilapangan, masyarakat sekitar yang umumnya masyarakat menengah ke bawah tidak merespon dengan kegiatan promosi yang dilakukan. Sehingga menjadi salah satu kendala pula dalam memasarkan produk tabungan wadiah lebaran pada masa covid-19
5. Kurangnya SDM (sumber daya manusia) yang melaksanakan kegiatan pemasaran. Dalam hal ini terkendala pada jumlah tenaga di lapangan dalam mempromosikan produk. Dan hal ini merupakan kendala intern dalam KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar.
6. Kurangnya jaringan dalam memasarkan produk. Hal ini dipengaruhi oleh dominasi bank konvensional maupun bank syariah yang beroperasi disekitar KSU Khairul Ikhwan Martapura Kab. Banjar. Hal ini

mempengaruhi minat masyarakat dalam pemasaran produk dan jasa yang notabene masyarakat lebih cenderung ke bank daripada ke KSU.