

BAB IV

LAPORAN PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum tentang Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin

a. Sejarah Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin

Pengertian umum dari koperasi syariah adalah badan usaha koperasi yang dalam menjalankan usahanya dengan prinsip-prinsip syariah. Apabila koperasi memiliki unit usaha produktif simpan pinjam, maka seluruh produk dan operasionalnya harus dilakukan dengan mengacu kepada Peraturan menteri koperasi dan Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia. Maka koperasi Syariah tidak diperbolehkan dalam kegiatannya usahanya terdapat unsur-unsur riba, maysir, dan gharar.

Menurut Peraturan Menteri Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah Republik Indonesia Nomor 16 /Per/M.KUKM/IX/2015 “Tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah Oleh Koperasi”, Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah selanjutnya dalam peraturan ini disebut KSPPS adalah koperasi yang kegiatan usahanya meliputi simpanan, pinjaman dan pembiayaan

sesuai prinsip syariah, termasuk mengelola zakat, infaq/sedekah, dan wakaf.

Koperasi syariah berdiri pada khususnya untuk meningkatkan kesejahteraan anggota dan mensejahterakan masyarakat sekitar pada umumnya serta ikut serta membangun tingkat perekonomian yang berkeadilan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Dalam membentuk koperasi syariah memang diperlukan kesamaan visi misi anggota dan manajemen pengurus yang baik agar koperasi tetap terus berdiri.

Dalam kegiatan usaha koperasi syariah meliputi semua kegiatan yang baik, bermanfaat dan berlandaskan prinsip syariah yang bebas dari unsur riba, perjudian (maysir) dan ketidakpastian (gharar). Kegiatan usaha koperasi meliputi : pembiayaan dengan prinsip bagi hasil (mudharabah atau musyarakah) atau pembiayaan dengan prinsip jual beli (murabahah).

Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin didirikan berdasarkan Badan Hukum Nomor 06/BH/XXI/III/2016 yang diterbitkan oleh Gubernur Provinsi Kalsel Bapak H. Sahbirin Noor. Sejak tanggal 01 Januari 2012 Koperasi syariah Ar-Rahmah sudah berdiri. Gagasan pendirian koperasi syariah ini setelah adanya kajian muamalah yang disampaikan ust. Hasbi Ridhani di Majelis Ta'lim Arrahmat, yang mana

sebelumnya kedatangan ust. Dr. Arifin Badri, Lc., MA ke Banjarmasin pada bulan Mei 2011, beliau menyampaikan materi tentang muamalah syariah dan dosa riba.

Sebagai solusi bagi masyarakat dalam bertransaksi bebas riba ditahun 2012 telah hadir koperasi dengan bentuk usaha koperasi konsumen bernama Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah. Untuk terus meningkat kan integritas, layanan serta dalam rangka mencapai visi dan misi, koperasi konsumen syariah arrahmah akan terus menjaga prinsip tata kelola koperasi yang sesuai dengan hukum-hukum islam, amanah, mandiri dan tangguh. Dalam hal pembiayaan dengan penerapan transaksi yang bebas riba, tanpa denda dan tanpa sita, Koperasi Arrahmah didirikan agar dapat memberikan pelayanan kepada masyarakat usaha kecil untuk kesejahteraan anggotanya dan mengelola dengan mengedepankan nilai-nilai syariah.

Usaha koperasi Konsumen selalu senantiasa menyediakan pelayanan dan produk usaha halal danyang terbaik untuk menjawab perkembangan pembangunan ekonomi syariah di Indonesia serta untuk menumbuhkan kesejahteraan para anggota dan calon anggota maupun masyarakat luas agar selalu menjadi yang terdepan dan terbaik.

Koperasi Syariah salah satu dari lembaga keuangan mikro yang menjalankan usahanya berdasarkan prinsip syariah. Dimana kegiatannya adalah menghimpun dana dan menyalurkannya dari anggota untuk anggota. Penyaluran dana salah satunya adalah dengan prinsip jual beli dilakukan dengan akad murabahah. Tingginya minat konsumsi masyarakat membuat pembiayaan murabahah banyak diminati oleh masyarakat karena jenis pembiayaan Skim jual beli murabahah mekanismenya mudah dipahami menjadikan pembiayaan murabahah yang populer digunakan oleh lembaga keuangan syariah. Pembiayaan murabahah adalah pembiayaan dengan akad jual beli antara penjual dan pembeli dengan harga jual ditambah keuntungan sesuai kesepakatan dengan sistem pembayaran secara tunai maupun kredit berdasarkan prinsip syariah.

Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin beralamat di Jalan Arjuna IV No. 20 Pemurus Dalam Kecamatan Banjarmasin Selatan. Koperasi Ar-Rahmah memiliki 4 layanan kantor, Banjarmasin adalah sebagai kantor pusat dan kantor pelayanan daerah adalah Barabai, Martapura, Banjarbaru dan Kota Baru.

Seiring dengan perkembangannya Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah berupaya melakukan perbaikan-perbaikan disegala bidang terutama dalam bidang manajemen laporan keuangan administrasi

maupun teknis. Untuk mencapai semua itu perlu adanya kerjasama yang baik semua pihak yang terkait agar cita-cita yang diinginkan semua anggota dapat terwujud.

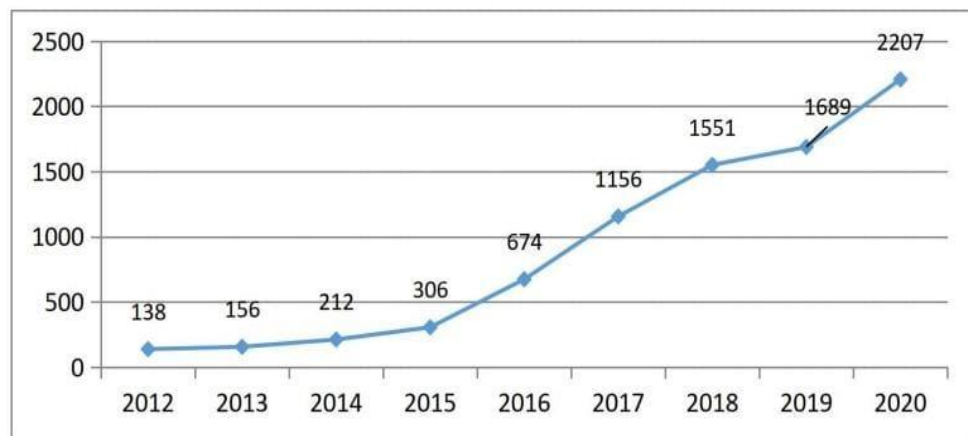
Dengan adanya muhsinin yang memiliki kelebihan harta yang mempercayakan uangnya untuk dikelola oleh Koperasi Syariah Ar-Rahmah senilai lebih dari 1 Miliar, kemudian 20 jamaah bersepakat mendirikan Koperasi Syariah Ar-Rahmah ini dengan transaksi pertama dilakukan dibulan Februari 2012 dengan modal kurang lebih 45 Juta rupiah.

Anggota koperasi adalah bagian terpenting dari koperasi, karena koperasi bisa berdiri disebabkan oleh adanya anggota. Koperasi berdiri dari dan untuk mensejahterakan anggotanya. Anggota koperasi juga berperan penting sebagai nasabah yang terlibat dalam unit usaha koperasi, dan jika unit usaha tersebut menguntungkan maka sebagai anggota bisa memperoleh laba.

Disinilah letak keistimewaan unit usaha koperasi dibanding dengan unit usaha yang lain. Selain mendapatkan laba usaha, anggota koperasi juga dapat menikmati fasilitas pelayanan yang berdasarkan unsur syar'i, sehingga lebih tentram dalam bertransaksi dan memperoleh berbagai kebaikan (berkah) dalam memenuhi kebutuhannya melalui unit

usaha yang terdapat dalam Koperasi Syariah Arrahmah. Keanggotaan koperasi menjadi perhatian sebagai katalis. Karena itu pertumbuhannya menjadi prioritas. Pertumbuhan jumlah anggota koperasi sejak tahun 2012 adalah dari 138 orang sampai dengan 2020 menjadi 2.207 orang.

GAMBAR 4. 1 Pertumbuhan Anggota Koperasi Syariah Ar-Rahmah



Banjarmasin

Sumber: (Koperasi Syariah Ar-Rahmah)

Yang menjadi anggota Koperasi Syariah Ar-Rahmah selain anggota perorangan (ASN, karyawan swasta, pensiunan, mahasiswa, ibu rumah tangga, TNI/Polri) kontribusi Koperasi Konsumen Syariah

Arrahmah dalam memajukan ekonomi umat tercermin dalam pembinaan anggota produktif anggota UMKM sebanyak 35% dari jumlah anggota atau sebanyak 772 orang dari 2207 orang.

Pengelolaan keuangan serta pelaporannya dilakukan secara profesional dan tersistematis melalui *core banking* koperasi menggunakan *aulia software*, serta aplikasi pelaporan keuangan menggunakan zahir dan secara online dapat diakses oleh pengawas pengurus serta anggota melalui google drive. Laporan keuangan Koperasi Konsumen Syariah Arrahmahtahun buku 2019 serta 2020 telah diaudit melalui Kantor Akuntan Publik (KAP). Dari hasil audit selama 2 tahun ini opini yang diterima adalah WTP (Wajar Tanpa Pengecualian). dan selalu dilaporkan pada Rapat Anggota Tahunan.

b. Landasan, Visi dan Misi Koperasi Syariah Ar-Rahmah

1) Landasan Syar'i

- b) Transaksi kredit harus diatur agar sesuai syariah berlandaskan Qur'an dan Sunnah yang shahih.
- c) Firman Allah QS. Al-Baqarah: 275

...وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...

Artinya: "...Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba".

d) Firman Allah QS. Al-Baqarah: 282

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ۚ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu’amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya”.

e) Hadits dari Ibnu ‘Abbas radhiallahu ‘anhu, bahwa Rasulullah shallallahu ‘alaihi wa sallam bersabda, “Barangsiapa yang membeli bahan makanan, maka janganlah ia menjualnya kembali hingga ia selesai menerimanya.” Ibnu ‘Abbas berkata, “Dan saya berpendapat bahwa segala sesuatu hukumnya seperti bahan makanan”. (Muttafaqun ‘alaih)

2) Landasan Hukum dan Legalitas

a) Koperasi Syariah Ar-Rahmah berlandaskan syariat Islam sesuai Al-Qur’an dan Hadist shahih dengan pemahaman salafus shahih.

b) Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945.

c) Legalitas koperasi Ar-Rahmah :

(1) No. 06/BH/XIX/III/2016 Ketetapan Atas Nama Menteri Negara Koperasi dan UKM yang di wakili dan ditandatangani Gubernur Kalimantan Selatan H. Sahbirin Noor, tgl 28 Maret 2016

- (2) Sertifikat Nomor Induk Koperasi No. 6371010070001
- (3) TDP Koperasi No. 16.10.2.45.00356
- (4) SIUP Koperasi No. 503-086/SIUP.MIK.B-VI/BP2TPM/2016
- (5) NPWP Koperasi No. 75.846.657.7-731.000

3) Visi dan Misi

Setiap organisasi memiliki visi-misi yang jelas dari keberadaannya, tak terkecuali koperasi sebagai salah satu bentuk badan usaha. Visi-misi merupakan pernyataan tertulis mengenai suatu tujuan-tujuan dari kegiatan usaha yang akan dilakukannya.

a) Visi : Terwujudnya Koperasi Syariah yang professional dan bermuamalah sesuai dengan ajaran Al-Qur'an dan Assunnah serta pemahaman sahabat radiyallahu'anhum 'ajmain.

b) Misi :

- (1) Memberikan solisi bagi kaum muslimin untuk bertransaksi halal bebas riba.
- (2) Menciptakan pengusaha muslim yang tangguh dan berilmu sebagai bekal untuk berusaha bermuamalah syariah

c. Produk Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin

1) Simpanan Anggota

- a) Simpanan Pokok & Wajib dengan Aqad Mudharabah Mutlaqah
Simpanan pokok yang merupakan simpanan awal sebagai modal (saham anggota) yang mengikat bagi seseorang yang

mengajukan keanggotaan dan disetorkan sekali saat pendaftaran, besaran simpanan pokok anggota adalah Rp. 200.000 .

Simpanan wajib merupakan simpanan simpanan keanggotaan yang wajib disetorkan setiap bulannya. Besaran simpanan wajib anggota adalah Rp. 25.000/bulan, yang dibayarkan langsung setahun sekali sebesar Rp. 300.000/tahun. Simpanan dapat diambil apabila anggota yang bersangkutan keluar dari keanggotaan.

- b) Simpanan Wajib Khusus/Sukarela dengan Aqad Mudharabah Mutlaqah

Simpanan wajib khusus merupakan simpanan anggota berupa investasi ke koperasi dengan nominal yang tidak mengikat, dan dapat diambil seaktu-waktu.

- c) Simpanan Sukarela Khusus dengan Aqad Mudharabah Muqayaddah

Simpanan sukarela khusus merupakan investasi dari anggota yang dananya digunakan untuk proyek pembiayaan tertentu dan dalam jangka waktu tertentu.

- d) Simpanan Qard, Simpanan Umrah Terencana, Simpanan Qurban Terencana (Akad Qard) :

Simpanan qard merupakan simpanan tanpa ada tambahan bagi hasil, karena sifatnya hanyalah simpanan seperti tabungan untuk memfasilitasi anggota yang ingin menabung dan dapat diambil kapan saja ataupun menabung untuk perencanaan tertentu.

- (1) Simpanan Qard merupakan simpanan anggota yang tidak mendapatkan bagi hasil.
- (2) Simpanan Umrah terencana merupakan simpanan berjangka yang diperuntukan untuk persiapan umrah anggota yang nantinya pada saat pelunasan keberangkatan dana tersebut dibayarkan untuk paket umrah.
- (3) Simpanan Qurban terencana merupakan simpanan dari anggota untuk persiapan qurban

2) Penyaluran Dana Koperasi

GAMBAR 4. 2 Produk Penyaluran Dana Anggota Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin

PRODUK PENYALURAN DANA ANGGOTA




KOPERASI KONSUMEN
SYARIAH ARRAHMAH

02 Dana Qard untuk Keperluan konsumtif anggota (dana Pendidikan, Kesehatan) senilai Rp. 1.000.000

03 Permodalan (dalam bentuk barang) untuk UMKM yang sudah jalan minimal 2 tahun senilai Rp. 5.000.000 dengan margin 10%. *Syarat dan ketentuan mengikuti usaha Taqsith





PRODUK PENYALURAN DANA ANGGOTA




KOPERASI KONSUMEN
SYARIAH ARRAHMAH

01 Kredit Sesuai Pola Syariah (Taqsith)

- Konsumtif
- Produktif

Jenis Barang yang telah dijual:

- Rumah
- Mobil
- Tanah
- Motor
- Elektronik
- Komputer & Laptop
- Handphone & Gadget
- Perabotan Rumah Tangga
- Parabola
- Lain - lain








Sumber: (Koperasi Syariah Ar-Rahmah)

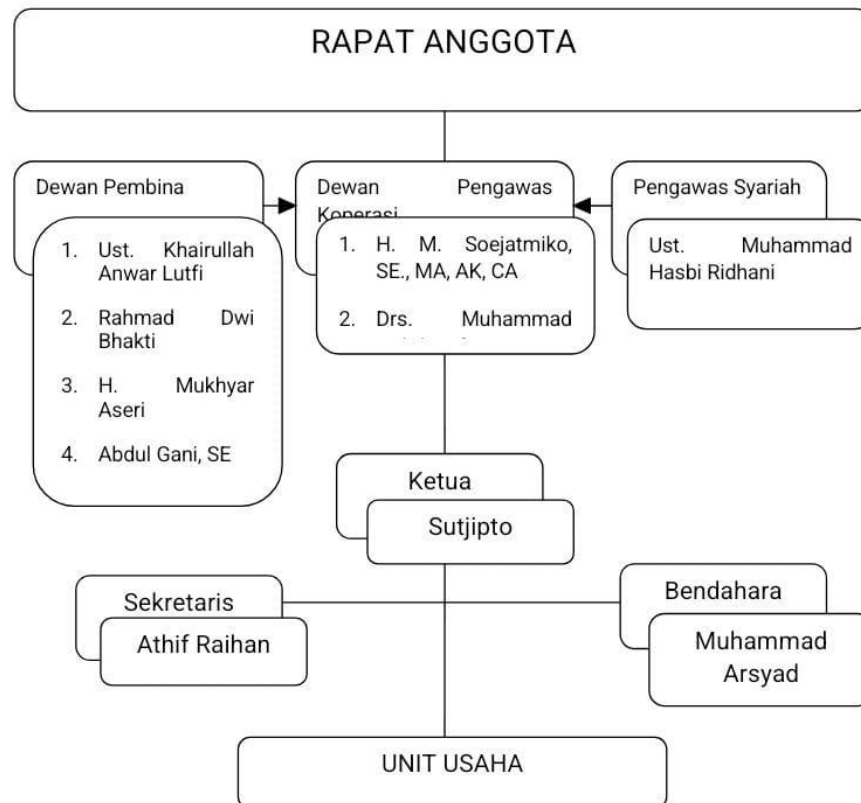
- a) Kredit Sesuai Pola Syariah (*Taqsith*) yang bersifat konsumtif dan produktif.
- b) Dana Qard untuk keperluan konsumtif anggota.

- c) Permodalan (dalam bentuk barang) untuk UMKM yang usahanya sudah berjalan minimal 2 tahun dengan syarat mengikuti usaha *taqsit*.

a. Struktur Kepengurusan Koperasi Syariah Ar-Rahmah 2021-2022

Struktur organisasi merupakan kerangka dasar yang mempersatukan fungsi-fungsi suatu perusahaan yang mengakibatkan timbulnya hubungan-hubungan antara personil yang melaksanakan tugas kegiatan masing-masing. Dengan kegiatan yang terencana dan terprogram ini dapat tercapai dengan sebuah sistem pelaksanaan perusahaan yang baik. Dan juga perlunya kerja sama antar tim yang baik dari berbagai pihak terutama orang yang berkepentingan dalam perusahaan, baik yang berasal dari majerial hingga bagian teratas. Koperasi dalam menjalankan tugasnya dilakukan oleh unit usaha yang kemudian setiap unit usaha yang dimiliki oleh koperasi bertanggungjawab terhadap pengurus koperasi. Pelaksanaan kegiatan koperasi oleh pengurus selanjutnya diawasi oleh dewan pengawas yang berperan sebagai wakil dari anggota koperasi. Sesuai RAT tahun buku 2020.

GAMBAR 4. 3 Struktur Organisasi Koperasi Syariah Ar-Rahma ntuk Tahun 2021



Sumber : (Koperasi Syariah Ar-Rahmah)

Tenaga Kerja Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin adalah sebagai berikut:

- a. SDM, Umum dan Keanggotaan : Sutarmo
- b. Head Collection dan landin : Wahyu Perdana
- c. Head Marketing : Surya Rahmanadi
- d. Costumer Care : Renanda

- e. Collection : Hendra Wiriandi, SE
- f. Collection : Syaifullah
- g. AR Collection : Rahmat Aria Maulidin Nor
- h. Accounting : Dony Arifin
- i. Kasir Banjarmasin : Ahmad Riyadi
- j. Staff Martapura : Suyono
- k. Staf Barabai : Haris Fadillah

Wirawan Abdillah

- l. Staf Kotabaru : Muhammad Zainudin

Berdasarkan struktur organisasi di atas, dapat dijelaskan masing-masing tugas dan tanggung jawab (job description) pada Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin sebagai berikut:

- a) Rapat Anggota

Rapat Anggota merupakan pemegang kekuasaan tertinggi di dalam tata kehidupan koperasi dan keputusan-keputusan yang diambil dalam rapat anggota berdasarkan musyawarah, setiap anggota berhak untuk mengeluarkan pendapat dan bila tercapai maka keputusan diambil dengan suara terbanyak.

- b) Dewan Pengawas Koperasi

Menurut ketentuan pasal 38 UUPK no. 25 tahun 1992, pengawas dipilih dari dan oleh anggota koperasi dalam Rapat Anggota. Karena itu,

pengawas bertanggung jawab kepada Rapat Anggota. Pengawas bertugas melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan dan pengelolaan koperasi, membuat laporan tertulis tentang hasil pengawasannya. Dalam pelaksanaan tugasnya itu pengawas berwenang meneliti catatan yang ada pada koperasi dan mendapatkan segala keterangan yang diperlukan. Pengawas harus merahasiakan hasil pengawasan terhadap pihak ketiga.

c) Dewan Pembina

Dewan Pembina mempunyai pengaruh yang cukup besar dalam penentuan keputusan koperasi. Dewan Pembina mempunyai tugas yang hampir sama dengan pengawas. Oleh karena itu saran dan masukan dari dewan Pembina jangan serta merta dijadikan sebagai suatu keputusan bagi koperasi.

d) Pengawas Syariah

Pengawas Syariah adalah lembaga yang mengawasi aktivitas keuangan syariah di Indonesia agar berjalan sesuai dengan prinsip atau syariah Islam. This prinsip syariah yang dimaksud adalah kegiatan dalam penghimpunan dana, pembiayaan dan kegiatan jasa yang tidak mengandung unsur riba, maisir, gharar, haram, dan zalim. Pengawas syariah bertugas untuk mengawasi kegiatan operasional bank terhadap fatwa yang dikeluarkan oleh DSN, menilai aspek syariah terhadap pedoman operasional dan produk yang dikeluarkan bank, memberikan opini dari aspek syariah terhadap pelaksanaan operasional bank secara keseluruhan dalam laporan

publikasi bank, mengkaji jasa produk baru yang belum ada fatwa untuk dimintakan fatwa kepada DSN, dan menyampaikan laporan hasil pengawasan syariah sedikitnya setiap enam bulan untuk album, komisaris, DSN, dan Bank Indonesia.

e) Ketua

Ketua bertugas untuk mengkoordinir atau mengatur pembagian tugas pengurus, menandatangani surat-surat keluar, memimpin kegiatan organisasi dan usaha, memimpin rapat, mewakili koperasi dalam pertanggung jawaban dimuka pengadilan, memimpin penyusunan konsep laporan pertanggung jawaban pengurus dan pengawas.

f) Sekretaris

Sekretaris bertugas untuk bertanggung jawab dan mengurus bidang administrasi koperasi, mengurus surat-surat yang masuk dan keluar, menyelenggarakan dan mengkoordinir tata usaha harian koperasi.

g) Bendahara

Bendahara bertugas untuk menerima, menyimpan dan mengeluarkan uang setelah mendapatkan persetujuan dari ketua dan mempertanggungjawabkan keuangan, mengerjakan administrasi dan pembukuan yang berkaitan dengan keuangan.

h) Head Marketing

Bertugas untuk melakukan identifikasi, pengembangan, dan atau evaluasi terhadap strategi marketing yang sudah dijalankan oleh Tim

Marketing berdasarkan dengan visi misi perusahaan hingga kebutuhan pasar, membuat rumusan, arahan, dan atau koordinasi hingga kebijakan yang terkait dengan kegiatan marketing produk / jasa, menjalin kerja sama intensif dengan manajer promosi untuk mendiskusikan materi promosi yang sesuai, menyusun strategi harga yang sesuai dengan kebutuhan pasar dan tujuan promosi, dan memantau daftar penawaran produk / jasa dari kompetitor

i) Customer Care

Bertugas dalam pengadministrasian penjualan, kontrol produk, tata buku, penanganan keluhan pelanggan, pengumpulan informasi mengenai pelanggan, dan juga lebih berfokus pada pelayanan yang diberikan secara berkelanjutan demi mendapatkan loyalitas pelanggan tersebut.

j) Collection

Collection bertugas untuk melakukan survey terhadap calon nasabah, memeriksa setiap tanggal untuk nasabah yang akan jatuh tempo, memberitahukan nasabah jika angsuran mendekati atau sudah jatuh tempo, melakukan kunjungan atau silaturahmi ke nasabah untuk mengetahui kondisi nasabah yang sebenarnya, memberi solusi bagi permasalahan nasabah yang terlambat membayar angsuran, serta memberikan tempo atau keringanan kepada nasabah yang sedang mengalami permasalahan ekonomi dan sosial.

k) AR Collection

AR collection bertugas melakukan pengecekan atau monitoring terhadap nasabah perusahaan yang mengalami gangguan angsuran tidak

tepat waktu, melakukan penagihan langsung ke nasabah yang terlambat dalam mengangsur kewajibannya, membuat laporan harian terhadap pimpinan atau kepala collection tentang apa yang sudah dialami dalam menangani nasabah, melakukan negosiasi terhadap nasabah yang tertunggak angsurannya agar segera melakukan kewajibannya (yaitu membayar angsuran) dan membuat laporan kunjungan harian.

l) Accounting

Accounting bertugas untuk bertanggung jawab dalam pencatatan penerimaan dan pengeluaran kas, bertanggung jawab atas pembuatan laporan keuangan, neraca, laporan rugi laba, arus kas, dan lain-lain, dan bertanggung jawab atas rekonsiliasi koprerasi.

m) Kasir

Kasir bertugas untuk embuat bukti keluar masuknya uang yang ada di koperasi, bertanggung jawab atas dana kas kecil, bertanggung jawab atas keluar masuknya uang, dan bertanggung jawab membuat laporan harian.

n) Staff

Tugas staff adalah merekap semua data yang berkaitan dengan perusahaan. Data yang dimaksud bisa mencakup banyak hal, mulai dari soal transaksi, informasi pegawai dan konsumen, hingga yang berkaitan dengan kegiatan perusahaan.

Adapun wewenang dari masing-masing divisi dan karyawan Koperasi Konsumen Syariah Arrahmah adalah sebagai berikut:

a) Dewan Pengawas Syariah

Memberikan rekomendasi berupa perubahan prosedur akad ataupun prosedur operasional pada koperasi apabila terjadi ketidak sesuaian dengan syariah.

b) Ketua

Melakukan restrukturisasi karyawan apabila diperlukan, mengoreksi dan memberikan masukan atas kinerja manager dan karyawan koperasi, menerima ataupun menyeleksi karyawan baru.

c) Accounting

Pembuatan laporan-laporan keuangan koperasi, meminta penambahan akun kepada pihak pengembang software apabila terjadi penambahan jenis transaksi dan mengedit software accounting.

d) Kasir

Pengelolaan kas masuk dan kas keluar dan pembuatan laporan kas harian dan memeriksa saldo di bank melalui internet banking system.

e) Costumer Care

Berinteraksi dengan calon nasabah mulai dari pengajuan sampai dengan terjadinya akad.

f) Collection

Mengawasi aktifitas transaksi nasabah dan memberi surat teguran/peringatan kepada nasabah yang lalai

2. Gambaran Tentang Prosedur dan Penerapan akad *Taqsit* dalam Pembiayaan produk di koperasi syariah Banjarmasin

Pada Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin terdapat dua jenis pembiayaan yaitu pembiayaan konsumtif dan pembiayaan produktif. Salah satu produk pembiayaan produktif yang diberikan Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin adalah salah satunya pembelian mobil baru atau *second* dengan cara *taqsit* yaitu kredit atau bayar dengan angsuran. Adapun khusus kredit mobil maka DP adalah 35% dari barang yang akan dibeli. Harga barang yang diatas Rp. 5.000.000,- harus ada agunan atau jaminan. Margin keuntungan koperasi pada mobil adalah pada gambar dibawah ini :

Spesifikasi Mobil	Jenis Kebijakan	Non Niaga		Niaga	
		Jenis Mobil Jepang	Jenis Mobil Korea	Jenis Mobil Jepang	Jenis Mobil Korea
Mobil Baru	Margin	17% / Tahun		17% / Tahun	
	Lama <u>Angsuran</u>	3 Tahun		3 Tahun	
Mobil Second	Margin	18% / Tahun	20% / Tahun	19% / Tahun	-
	Lama <u>Angsuran</u>	3 Tahun		3 Tahun	
	Usia mobil	Maks 5th	Maks 3th	Maks 3th	-

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 14 Oktober 2021 dengan bapak Athif Rahman, S.Ip.,M.A selaku sekretaris dan bapak Surya Rahmanadi selaku head marketing mengenai Strategi Pemasaran dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk *Taqsit* pada Masa Pandemi Covid 19 di Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin.

Koperasi Syariah Ar-Rahmah memberikan sarana kepada masyarakat yang ingin mengkredit sesuai dengan pola syariah, ini merupakan salah satu wujud dari Koperasi Syariah Ar-Rahmah kepada masyarakat dalam memberikan solusi untuk bertransaksi halal yang bebas dari riba sesuai dengan ajaran Al-Qur'an dan Assunnah. Kredit adalah salah satu cara masyarakat untuk memanfaatkan suatu barang yang dibeli dengan penjual kemudian melunasi pembayaran dengan cara cicilan atau berangsur angsur sesuai dengan perjanjian di awal.

Seperti yang kita ketahui bahwa Koperasi Syariah Ar-Rahmah merupakan lembaga keuangan yang meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Jenis produk yang ditawarkan Koperasi Syariah Ar-Rahmah adalah simpanan anggota dan produk penyaluran dana anggota. Dari semua produk tadi salah satunya adalah produk *Taqsit*.

Kredit sesuai pola syariah atau disebut dengan *Taqsit* memiliki dua jenis yaitu konsumtif dan produktif. Konsumtif adalah kebutuhan akan produk yang mengikuti tren atau mode yang sedang populer sedangkan produktif adalah kebutuhan produk sesuai dengan yang diperlukan. Jenis barang yang di *taqsit*kan seperti rumah, mobil, tanah, motor, elektronik, perabotan rumah tangga dan lain-lain. Transaksi *Taqsit* hanya dapat diajukan apabila telah menjadi anggota Koperasi dan aktif menyetorkan simpanan pokok dan wajib.

Mekanisme transaksi *Taqsit* yang dilakukan di Koperasi Syariah Ar-Rahmah adalah:

- a. Mengetahui & memahami adab-adab jual beli serta utang piutang yang sesuai syariat Islam.
- b. Bersedia taat pada aturan koperasi.
- c. Mengisi formulir pengajuan dan melengkapi syarat-syaratnya, yaitu:
 1. Dilakukan melampirkan fotokopi KTP yang mengajukan dan KTP suami/istri bagi yang sudah menikah
 2. Melampirkan fotokopi KK
 3. Melampirkan fotocopy rekening air dan listrik
 4. Melampirkan pas foto yang mengajukan dan pas foto suami/istri bagi yang sudah menikah
 5. Melampirkan slip gaji dan fotokopi buku tabungan/rekening koran 3 bulan terakhir

6. Melampirkan denah lokasi rumah tempat tinggal untuk di survey
 7. Melampirkan agunan yang disyaratkan
- d. Dilakukan analisa administrasi dan konfirmasi keluarga tempat kerja.
 - e. Wajib dilakukan survey ke rumah dan tempat kerja.
 - f. Dilakukan pengecekan dan analisa jaminan.
 - g. Produk yang hendak dibeli merupakan barang yang boleh diperjualbelikan menurut syariat Islam.
 - h. Setelah dianalisa dan disetujui maka koperasi akan membelikan barang yang diajukan.
 - i. Setelah pembelian barang oleh koperasi maka dilakukan aqad *Taqsit* kepada anggota.
 - j. Setelah aqad anggota harus membayarkan DP atau angsuran pertama kepada koperasi.
 - k. Anggota wajib memperhatikan pembayaran angsuran setiap bulannya yang bisa dibayarkan secara tunai atau transfer via virtual account.
 - l. Apabila anggota terlambat melakukan pembayaran selama 4 minggu setelah tanggal jatuh tempo, maka sesuai ketentuan aqad harus dititipkan di koperasi.
 - m. Barang akan dikembalikan apabila anggota telah membayarkan tunggakan angsurannya kembali.
 - n. Koperasi akan memberikan tenggang waktu minimal 3 bulan setelah keterlambatan, dan apabila setelah 3 bulan anggota tidak membayarkan

seluruh tunggakan dan angsuran berjalan, maka sesuai persetujuan anggota barang yang di beli atau jaminan akan dijual sesuai harga yang berlaku saat itu.

- o. Apabila setelah penjualan ada kelebihan maka selisih kelebihan hasil penjualan tersebut dikembalikan kepada anggota.

Transaksi Jual Cara Angsuran / Kredit yang bisa dilakukan melalui koperasi Syariah Arrahmah yakni :

- a. Rumah (jangka waktu maksimal 3 tahun)
- b. Tanah (jangka waktu maksimal 3 tahun)
- c. Mobil (jangka waktu maksimal 3 tahun)
- d. Motor (jangka waktu maksimal 3 tahun)
- e. Elektronik (jangka waktu maksimal 1 tahun)
- f. Komputer & Laptop (jangka waktu maksimal 1 tahun)
- g. Gadget (jangka waktu maksimal 1 tahun)
- h. Handphone & Smartphone (jangka waktu maksimal 1 tahun)
- i. Perabot Rumah Tangga (jangka waktu maksimal 1 tahun)

Tata cara jual cara angsuran atau kredit di Koperasi Syariah Arrahmah adalah sebagai berikut:

- a. Tahap pertama mengetahui & memahami adab – adab jual beli serta utang piutang yang sesuai syariat Islam dan bersedia taat pada aturan koperasi, jual beli ini dilakukan secara kredit (angsur) & cash/salam.
- b. Tahap kedua setiap calon nasabah harus memiliki penjamin, yakni seorang yang dikenal baik, jujur dan mampu serta diakui oleh koperasi syariah Arrahmah layak menjadi penjamin. Produk yang hendak dibeli merupakan barang yang boleh diperjualbelikan menurut syariat Islam. Koperasi tidak melayani jualbeli barang berupa : alat music, games dan sejenisnya, emas dan perak, uang (alat tukar) serta Sembako.
- c. Tahap ketiga setiap calon nasabah harus mengisi formulir pengajuan barang dan semua berkas administrasi yang dipersyaratkan koperasi saat pengajuan barang. Koperasi akan membelikan barang setelah semua persyaratan terpenuhi.
- d. Tahap keempat tanda tangan aqad serta pembayaran angsuran atau DP dilakukan setelah barang dimiliki sepenuhnya oleh koperasi. Barang dimiliki koperasi berarti barang sudah berpindah tempat di kantor koperasi atau ketika barang keluar dari gudang supplier/produsen, koperasi sudah menandatangani serah terima barang tersebut ditempat yang dijanjikan dan memastikan barang dalam kondisi baik sebelum dikirim & diterima nasabah. Harga barang yang diatas Rp 5.000.000,- harus ada agunan / jaminan. Harga barang yang diatas Rp

10.000.000,- atau kredit motor maka harus ada DP 20%, adapun khusus kredit mobil maka DP adalah 35% dari harga barang yang akan dibeli. Bila sepeda motor yang dijadikan agunan, maka harus diatas tahun 2010.

- e. Tahap kelima bersedia dilakukan disurvey. Barang yang diangsur dengan menggunakan DP, maka angsuran pertamanya jatuh pada bulan ke-2, sedangkan yang tidak menggunakan DP, maka angsuran ke-1 dibayar pada waktu aqad terjadi. Margin keuntungan Koperasi adalah 1.7 % Per Bulan untuk semua barang kecuali sepeda motor 1.67 % Per Bulan
- f. Tahap terakhir adalah wajib membayar angsuran utang saat jatuh tempo.

Strategi pemasaran merupakan suatu rencana atau proses untuk menciptakan dan memasarkan produk atau jasa untuk memenuhi keinginan nasabah dengan memberikan kepuasan terhadap nasabah. Tujuan strategi pemasaran yaitu untuk memaksimalkan kepuasan nasabah sehingga dapat menarik nasabah untuk memakai produk bank.

Perusahaan untuk mencapai kesuksesan tidak lepas dari kegiatan pemasaran yang sangat membantu keberhasilan perusahaan. Fungsi utama perusahaan adalah melakukan strategi pemasaran yaitu rencana untuk memilih dan menganalisis target pasar, mengembangkan, dan memelihara

bauran pemasaran yang dapat memuaskan apa yang dibutuhkan konsumen (Gugup : 2001).

Para pemasar perlu memahami situasi-situasi yang mempengaruhi pembelian produk mereka dan bagaimana mereka melayani pembeli sasaran ketika situasi-situasi ini terjadi. Situasi terkait dengan waktu dan tempat tertentu, bersifat sementara (jangka pendek) sehingga dapat mempunyai pengaruh yang kuat terhadap perilaku konsumen pada saat karakteristik individu dan produk tidak begitu kuat (Hawkins : 2007).

a. Strategi Produk

Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin menyediakan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan permintaan masyarakat. Hal ini bertujuan agar masyarakat dapat bergabung dengan Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin. Karena di Koperasi Syariah Ar-Rahmah terkenal dengan pembiayaan kredit yang bebas dari riba yang disebut dengan pembiayaan *taqsit* dengan syarat menjadi anggota terlebih dahulu.

b. Strategi Harga

Dalam menentukan harga Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin harus memikirkan dengan secara matang, bukan berarti harga yang ditetapkan harus kecil atau rendah dengan para pesaing, tapi disesuaikan berdasarkan seberapa besar anggota mampu dan bersedia membayar, hal ini disesuaikan dengan besaran daya beli anggota sesuai dengan peraturan pemerintah. Penetapan kebijakan harga bukan hanya

didasarkan pada kemampuan anggota, tetapi juga perlu dipertimbangkan besaran harga produk dari produk pesaing. Karena apabila para pesaing dalam menetapkan harga jauh lebih murah dibanding produk yang kita tawarkan, maka anggota akan lebih mudah tertarik dan memilih produk yang harganya jauh di bawah produk yang di tawarkan. Kecuali anggota mampu membayar dengan harga tinggi untuk produk yang ditawarkan.

c. Strategi Distribusi atau Tempat

Salah satu faktor penting dalam menentukan perusahaan adalah lokasi perusahaan tersebut, dimana lokasi perusahaan harus strategi dan dapat dijangkau oleh konsumen dan masuknya akses transportasi perusahaan. Saluran distribusi atau tempat bisa diartikan sebagai pemilihan tempat usaha dan pemilihan tempat untuk pelayanan. Koperasi Syariah Ar-Rahmah walaupun berada didalam komplek tapi masih mudah untuk ditemukan.

d. Strategi Promosi

Promosi adalah suatu komunikasi dari penjual dan pembeli yang berasal dari informasi yang bertujuan untuk merubah sikap dan tingkah laku pembeli yang sebelumnya tidak mengenal menjadi mengenal yang sebelumnya tidak membeli menjadi membeli. Cara promosi di Koperasi Syariah Ar-Rahmah ini dengan memanfaatkan teknologi sekarang yang semakin canggih, karena cara ini sangat mudah untuk dipasarkan dan efektif. Koperasi Syariah A-Rahmah juga menggunakan cara bertatap

langsung untuk memberikan informasi kepada masyarakat atau dari mulut ke mulut.

Pada setiap perusahaan secara langsung mengalami adanya keterbatasan dalam kegiatan operasionalnya sebagai suatu sumber daya yang terbatas atau dapat disebut dengan kendala. Sedangkan menurut Gunadi constraint adalah segala hal dalam perusahaan yang membatasinya untuk mencapai tujuannya. Adapun kendala yang timbul dapat terletak pada kapasitas mesin dan kemampuan tenaga kerja yang dimiliki oleh perusahaan. Ketepatan waktu dan kualitas bahan baku yang dikirim supplier dapat juga menjadi kendala, sehingga seringkali target produksi kurang dapat tercapai.

Adapun kendala pada saat ini bisa terjadi karena wabah penyakit atau virus baru di awal tahun 2020. Virus ini yang sangat menggemparkan dunia karena virus ini sangat mudah menular, virus ini bernama corona virus dan jenis penyakit yang ditimbulkan disebut coronavirus di sease 2019 disingkat Covid-19. Virus ini dapat menular yang menyebabkan penyakit ringan seperti pilek sampai penyakit serius. (Supardi: 2020)

Kendala merupakan suatu hal yang lumrah dalam sebuah proses usaha. Demikian juga dalam usaha pemasaran bisnis, kendala pemasaran merupakan hal yang biasa akan muncul meskipun terkadang kita sudah melakukan sebuah rancangan manager yang terbaik. Persoalannya adalah sejauh mana pihak perusahaan menyiapkan berbagai langkah alternatif

untuk mengatasi berbagai bentuk kendala pemasaran yang akan dan mungkin muncul. Sebuah manajemen dan strategi pemasaran yang cukup profesional biasanya akan mampu meminimalisir berbagai bentuk kendala pemasaran yang akan atau mungkin muncul di pasar konsumen.

B. Analisis Data

1. Strategi pemasaran produk *taqsit* pada masa pandemi covid 19 di Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin

Dalam hal ini, penulis telah melakukan penelitian pada Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin dan telah melakukan wawancara kepada bapak Athif Rahman, S.IP., M.A selaku Sekretaris dan bapak Surya Rahmanadi selaku *Head Marketing* terkait strategi pemasaran produk *taqsit* pada masa pandemi covid-19.

Strategi pemasaran adalah rencana menyeluruh, terpadu, dan menyatu dibidang pemasaran yang memberikan pedoman tentang kegiatan yang akan dilakukan dalam mencapai tujuan perusahaan melalui periklanan, program promosi, penjualan, program produk, dan pendistribusian. Menurut Buchari Alma (2008: 195), strategi pemasaran adalah memilih dan menganalisa pasar sasaran yang merupakan suatu kelompok orang yang ingin dicapai oleh perusahaan atau usaha dan menciptakan suatu bauran pemasaran yang cocok dan dapat memuaskan pasar sasaran tersebut.

Setiap perusahaan atau organisasi, khususnya jasa, bertujuan untuk memberikan pelayanan yang baik bagi pelanggannya. Oleh karena itu, setiap strategi perusahaan atau organisasi harus diarahkan bagi para pelanggan. Hal ini seperti yang dijelaskan Hamel dan Prahalad “bahwa strategi merupakan tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) dan terus-menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan”. Dengan demikian, strategi hampir selalu dimulai dari apa yang terjadi. (Prahalad, 1995: 31).

Strategi pemasaran produk-produk bentuk syariah dan memantapkan posisi koperasi syariah sebagai salah satu upaya dalam pemasaran diperlukan adanya pemuasan dan pelayanan yang tepat, sehingga dalam operasionalnya melayani jasa keuangan bagi masyarakat selalu berkembang dan bertahan dalam persaingan dengan lembaga keuangan lainnya. Pelayanan yang tepat diperlukan supaya nasabah dan calon nasabah yang merupakan asset dari koperasi akan tertarik dengan bank syariah dan juga sebagai motivasi bagi bank syariah untuk selalu mengembangkan dan meningkatkan kinerja dan operasional koperasi syariah.

Pembiayaan Produk di Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin salah satunya disalurkan menggunakan akad *Taqsit*. Akad *Taqsit* bisa disebut juga dengan kredit. Dimana *taqsit* adalah jual beli dengan angsuran lebih tinggi dibandingkan harga barang pada pasar, meskipun seseorang membelinya

secara kontan, mungkin saja untuk mendapatkan barang tersebut dengan harga yang lebih murah, tetapi tidak bisa dengan cara di cicil atau secara berangsur-angsur.

Strategi yang dilakukan memiliki tujuan yang mendasar yaitu untuk menarik minat nasabah atau anggota agar penyaluran dana ini dapat terus bertahan dan meningkat setiap tahunnya. Strategi pemasaran yang digunakan Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin terhadap penyaluran dana dalam memasarkan produk *Taqsit* yaitu menggunakan strategi bauran pemasaran. Menurut Hermawan (2015, 10) dengan adanya bauran pemasaran, akan meningkatkan keputusan, kepuasan, dan loyalitas konsumen dalam pembelian sehingga nantinya akan berdampak pada peningkatan kualitas daya saing perusahaan.

Strategi pemasaran merupakan rencana yang menjabarkan ekspektasi perusahaan akan dampak dari berbagai aktivitas atau program pemasaran terhadap permintaan produk atau lini produknya di pasar sasaran tertentu. Perusahaan bisa menggunakan dua atau lebih program pemasaran secara bersamaan, sebab setiap jenis program (seperti periklanan, promosi penjualan, personal selling, layanan pelanggan, atau pengembangan produk) memiliki pengaruh yang berbeda-beda terhadap permintaan.

Lovelock dan Wirtz (2011) menyatakan bahwa teori bauran pemasaran mengalami perkembangan dimana untuk industri jasa dilakukan penambahan

3P sehingga menjadi 7P yaitu proses (*process*), orang (*people*), dan bukti fisik (*physical evidence*). Pengembangan bauran pemasaran jasa ini dapat mempermudah bank ataupun perusahaan jasa lainnya untuk menetapkan strategi pemasaran yang tepat. Tetapi koperasi Syariah AR-Rahmah hanya menggunakan strategi produk, strategi harga, strategi distribusi atau tempat dan strategi promosi.

Dalam kaitan produk, Koperasi Syariah Ar-Rahmah menyediakan pelayanan dan produk halal dan terbaik untuk menjawab perkembangan pembangunan ekonomi syariah. Oleh karena itu, Koperasi Syariah Ar-Rahmah sebagai solusi bagi masyarakat dalam bertransaksi bebas riba yang memiliki produk penyaluran dana yaitu *taqsit*. Dalam produk *taqsit*, apapun selagi produk itu halal yang dapat diperjualbelikan secara kredit. Dengan tujuan untuk memenuhi pembiayaan dengan menyalurkan dana yang bermanfaat bagi anggotanya, Seperti barang elektronik, mobil, kendaraan, tanah, rumah dll. Koperasi syariah ar-rahmah menyalurkan dananya dan membantu para anggotanya dengan sistem prosedur mudah, cepat dan aman.

Berdasarkan hasil wawancara, penulis menyimpulkan bahwa strategi produk pada penyaluran dana *Taqsit* di Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin sudah sesuai dengan teori dari Fandy Tjiptono bahwa barang yang ditawarkan adalah barang yang dibutuhkan dan keinginan anggota sendiri dengan mendapatkan manfaatnya.

Harga, Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin dalam menentukan harga penyaluran dana akan bersaing dengan lembaga lain. Koperasi akan melihat dilembaga pembiayaan lain dalam menetapkan biaya produk dan koperasi akan mengambil selisih antara 1-2%. Jadi harga produk ini akan tetap lebih murah dikoperasi dibanding dengan lembaga lain. Tetapi untuk produk yang besar seperti rumah, koperasi akan menetapkan 16% karena anggota mampu membayar dengan biaya produk yang sudah ditetapkan oleh koperasi.

Berdasarkan hasil wawancara, penulis menyimpulkan bahwa strategi harga pada penyaluran dana *Taqsit* di Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin sudah sesuai dengan berdasarkan teori dari Marwan Asri bahwa kebijakan mengenai harga jual harus sesuai berdasarkan kemampuan masyarakat untuk membayar barang atau jasa.

Saluran distribusi atau tempat, Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin terletak di kawasan yang di mana semua fasilitas tersedia di kota ini termasuk kawasan industri, perkantoran, perdagangan, pendidikan, wisata, dan sekaligus perumahan. Lokasi yang strategis, hal ini merupakan faktor pendukung untuk koperasi karena memberi kemudahan kepada anggotanya dalam berurusan dengan baik. Walaupun Koperasi syariah Ar-Rahmah terletak di dalam komplek, koperasi berada di samping Masjid Al-Ummah yang memudahkan anggota untuk menemukan lokasi, dikarenakan lokasinya

di pusat kota. Lokasi tersebut sangat potensial untuk mendapatkan anggota, karena rata-rata keseharian mereka adalah pedagang maka banyak yang membutuhkan dana / meminjam ataupun menabungkan uangnya yang prinsipnya syariah. Komponen lokasi berkaitan dengan posisi perusahaan sebagai induk pemasaran produk. Lokasi yang strategis ini akan mempengaruhi kemampuan anggota dalam menjangkau koperasi tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara, penulis menyimpulkan bahwa strategi saluran distribusi atau tempat pada penyaluran dana *Taqsit* di Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin sudah sesuai berdasarkan teori dari Fandy Tjiptono bahwa pemilihan saluran distribusi atau tempat adalah keputusan distribusi untuk memudahkan akses bagi para anggota untuk memperoleh suatu produk. Lokasi juga berkaitan dalam jangka panjang, maka perusahaan benar-benar harus mempertimbangkan lokasi yang strategis terhadap situasi ekonomi, demografi, budaya dan persaingan dimasa mendatang.

Promosi, Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin dalam memasarkan produk *Taqsit* menggunakan beberapa sarana promosi, yaitu melalui sarana promosi penjualan dan sarana penjualan pribadi. Dalam menghadapi persaingan bisnis, koperasi menggunakan strategi promosi untuk menarik calon anggota agar produk dikenal masyarakat dan mempertahankan anggotanya. Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin memanfaatkan teknologi yang semakin canggih dengan melakukan promosi di media sosial

dan brosur. Selain itu, promosi yang dilakukan koperasi syariah ar-rahmah lebih mengarah kepada kegiatan pendekatan secara langsung kepada masyarakat calon nasabah untuk memperkenalkan dan mensosialisasikan produk-produk Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin dan dilakukan secara langsung oleh tenaga pemasaran Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin menggalakkan promosi melalui sosialisasi dengan masyarakat luas pada umumnya.

Kegiatan ini merupakan paling utama bagi Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin hal pemasaran produknya. dari pernyataan tersebut, bahwa melalui promosi yang dilakukan oleh Koperasi Syariah Ar-Rahmah adalah dengan cara komunikasi langsung (tatap muka) melalui dakwah antara karyawan Koperasi Syariah Ar-Rahmah dengan calon nasabah terhadap program-program yang ada di Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin. Sehingga, mereka akan turut serta atau berpartisipasi menjadi anggota.

Berdasarkan hasil wawancara, penulis menyimpulkan bahwa strategi promosi pada penyaluran dana *Taqsit* di Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin sudah sesuai dengan berdasarkan teori dari Kasmir bahwa promosi adalah sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan konsumen, karena tanpa adanya promosi masyarakat tidak mengenali produk atau jasa yang ada di perusahaan.

2. Kendala yang di hadapi pihak koperasi dalam memasarkan produk pada masa pandemi covid 19

Pada setiap perusahaan secara langsung mengalami adanya keterbatasan dalam kegiatan operasionalnya sebagai suatu sumber daya yang terbatas atau dapat disebut dengan kendala. Kendala yang dialami pasti ada yang kecil maupun yang besar. Jika kendala yang dihadapi tidak diselesaikan dengan baik, akan berdampak negatif terhadap pertumbuhan perusahaan yang tidak. Perusahaan harus lebih meningkatkan sumber daya manusia agar bisa bersaing dengan koperasi lainnya. Banyak cara yang dapat dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan sumber daya manusia salah satunya adalah pendidikan dan pelatihan serta perencanaan tenaga kerja, dengan memperbanyak pendidikan dan pelatihan serta perencanaan tenaga kerja akan menghasilkan sumber daya manusia yang lebih berkompetentif.

.Sedangkan menurut Gunadi (2004: 67) constraint adalah segala hal dalam perusahaan yang membatasinya untuk mencapai tujuannya. Kendala pemasaran apabila tidak disikapi dengan berbagai kebijakan kreatif perusahaan, maka akan mendorong penurunan angka penjualan yang memiliki dampak anjloknya laba perusahaan. Kendala pemasaran merupakan hal yang harus sudah diprediksikan pada saat rancangan strategi pemasaran disusun.

Menurut Bapak Surya Rahmanadi yang bertugas sebagai *head marketing* tidak ada kendala khusus untuk memasarkan produk *taqsit* karena

semua hal positif akan kembali kepada koperasi itu sendiri seperti memasarkan dengan cara berdakwah dan memberikan kualitas saat bertransaksi. Yang menjadi kendala hanyalah pembayaran yang macet atau bisa disenut pembiayaan bermasalah.

Pembiayaan bermasalah adalah suatu kondisi pembiayaan di mana terdapat suatu penyimpangan utama dalam pembayaran kembali pembiayaan yang berakibat terjadi keterlambatan dalam pengembalian atau diperlukan tindakan yuridis dalam pengembalian atau kemungkinan terjadinya kerugian bagi koperasi. Salah satu penyebabnya karena sekarang kita berada dimasa pandemi yang mana pasti ada yang terkena dampaknya seperti dirumahkan, gaji dipotong dll dan juga kendala saat tahun ajaran baru sekitar bulan Juni/Juli.

Koperasi Syariah Ar-Rahmah akan memberikan solusi apabila anggota yang bermasalah yaitu dengan cara bertanya terlebih dahulu seberapa sanggup membayar cicilan dan masa cicilan akan diperpanjang, jika tidak dapat membayar maka barang jaminan akan dijual dan uangnya akan dipergunakan untuk membayar sisa cicilan tersebut.

Kemudian yang menjadi kendala adalah persaingan antar koperasi yang beroperasi di sekitar kota Banjarmasin sehingga peluang bisnis dibidang koperasi sangat memadai. Hal tersebut yang menyebabkan persaingan yang sangat ketat antara Koperasi Syariah Ar-Rahmah dengan koperasi lainnya untuk menarik antusias masyarakat sekitar. Dalam buku manajemen

pemasaran pesaing adalah perusahaan yang mengalami pelanggan yang sama dengan produk yang serupa dengan harga yang serupa.

Dari pernyataan tersebut maka Koperasi Syariah Ar-Rahmah menyelesaikannya dengan cara focus terhadap pelayanan terbaik untuk mendapatkan kepercayaan dari masyarakat maupun anggota. Dan dengan menawarkan anggota pada produk lain yang dimiliki koperasi, setelah anggota memahami dan merasakan manfaat dari produk tersebut dan sudah percaya terhadap Koperasi Syariah Ar-Rahmah maka akan lebih mudah jika menawarkan produk produk Koperasi Syariah Ar-Rahmah Banjarmasin.

