

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Koperasi Al-Wazro Aisyiyah Martapura

Awal mula berdirinya Koperasi Al Wazro Aisyiyah pada tanggal 27 November 2012 yang mana sebelumnya berasal dari Lembaga Keuangan Mikro (LKM), yang anggotanya berjumlah 20 orang hingga sampai tahun 2023 berjumlah 103 orang. Koperasi Al Wazro Aisyiyah sudah berbadan hukum dengan Nomor 518/06/BH/XIX./KOP/DISKOP.UM/VI/2012. Memiliki 3 unit usaha yaitu: jual beli seragam Aisyiyah, pembayaran online dan jual beli dengan akad *Murabahah*. (Wahdiani, 2024)

2. Struktur Organisasi Koperasi Al-Wazro Aisyiyah Kabupaten Banjar

Struktur organisasi Koperasi Al-Wazro Aisyiyah Kabupaten Banjar terdiri dari Pengurus dan Pengawas:

a. Pengurus:

- 1) Ketua : Dra. Naimah, M. H
- 2) Wakil : Normayani, S. Pd
- 3) Sekretaris : Dina Wahdiani, S. Pd
- 4) Wakil : Iis Setyaningsih, S. Pd
- 5) Bendahara : Hindun Nurmayani, S. Sos

b. Pengawas:

- 1) Ketua : Nor Asiah, S. E
- 2) Anggota : Nadiyah, M. H

3) Anggota : Fachriah, S. Pd

3. Visi dan Misi Koperasi Al-Wazro Aisyiyah Kabupaten Banjar

VISI

“Terdepan dalam pelayanan”

MISI

- a. Berusaha bekerja mengharap Ridha Allah
- b. Mengutamakan kepentingan anggota
- c. Mengutamakan keprofesionalan

B. Pembahasan

Berdasarkan rumusan masalah dalam penelitian ini tentang Manajemen dan Pengembangan Pemasaran Produk Murabahah di Koperasi Al-Wazro Aisyiyah Kabupaten Banjar, peneliti melakukan wawancara dan memperoleh data sebagai berikut:

1. Manajemen Pemasaran yang digunakan oleh Koperasi Al-Wazro Aisyiyah Kabupaten Banjar

- a. Targeting
 - Targeting Koperasi Aisyiyah hanya menargetkan anggota dan masyarakat sekitar.
- b. Positioning
 - Menempatkan Koperasi Al Wazro sebagai solusi pembiayaan *murabahah* yang berbasis prinsip syariah, amanah dan memberikan keuntungan yang adil bagi anggotanya.
- c. Promosi

- Menyampaikan pesan yang edukatif mengenai manfaat dan prinsip-prinsip keuangan.
- d. Distribusi
- Membangun jaringan cabang Aisyiyah yang ada di kabupaten banjar
 - Memanfaatkan teknologi digital seperti aplikasi mobile untuk memperluas jangkauan layanan.
- e. Penetapan Harga
- Menetapkan harga atau bagi hasil yang adil dan jelas, sesuai dengan prinsip syariah
 - Menggunakan pendekatan harga yang kompetitif namun tetap mengutamakan keadilan dan kesejahteraan anggota.
- f. Pelayanan Pelanggan
- Memberikan pelayanan yang berkualitas serta responsive terhadap kebutuhan anggota.
- g. Etika Pemasaran
- Menjalankan aktivitas pemasaran dengan prinsip syariah serta etika bisnis yang Islami
 - Menghindari praktik-praktik pemasaran yang merugikan anggota.
- h. Tanggung Jawab Sosial
- Melaksanakan program-program social dan pemberdayaan ekonomi masyarakat sebagai bagian dari tanggung jawab social koperasi.
 - Berkontribusi pada pembangunan sosial dan ekonomi masyarakat sekitar melalui program-program seperti pendidikan, kesehatan dan lingkungan.

- Mengadakan rapat anggota tahunan secara rutin sebagai pertanggung jawaban kepada anggota.

2. Implementasi Manajemen Pemasaran Koperasi Al-Wazro Aisyiyah Kabupaten Banjar

a. Analisi Pasar

- Melakukan riset pasar untuk memahami kebutuhan dan preferensi anggota serta calon anggota.
- Mengidentifikasi segmentasi pasar yang potensial dan relevan dengan produk dan jasa yang ditawarkan

b. Pengembangan Produk dan Jasa

- Mengembangkan produk dan jasa yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, seperti pembiayaan murabahah.
- Menyesuaikan produk dengan kebutuhan anggota dan menghindari praktik yang dilarang oleh syariah, seperti riba (bunga).

c. Penetapan Harga

- Menentukan harga yang adil dan jelas berdasarkan hasil rapat anggota tahunan yang dituangkan dalam AD/ART.

d. Promosi dan Komunikasi

- Menggunakan teknologi untuk memudahkan akses anggota terhadap produk dan jasa koperasi, misalnya melalui aplikasi mobile grup WhatsApp.

e. Pelayanan dan Kepuasan Anggota

- Memberikan pelayanan yang berkualitas dan responsif terhadap kebutuhan anggota.

- Mengukur kepuasan anggota secara rutin dan mengambil tindakan perbaikan yang diperlukan.
- f. Pengelolaan Hubungan dengan Anggota
 - Menjalin hubungan yang erat dan berkelanjutan dengan anggota melalui komunikasi yang efektif.
 - Mendengarkan dan menindaklanjuti masukan dari anggota untuk meningkatkan layanan.
- g. Etika dan Tanggung Jawab Sosial
 - Menjalankan operasional koperasi dengan mengedepankan etika bisnis yang sesuai dengan prinsip syariah.

3. Kendala dalam Menjalankan Koperasi Al-Wazro Aisyiyah Kabupaten Banjar

- a. Keterbatasan Sumber Daya

Koperasi syariah seringkali memiliki keterbatasan sumber daya, baik dalam hal modal, SDM (Sumber Daya Manusia), maupun infrastruktur. Hal ini dapat membatasi kemampuan koperasi dalam mengembangkan dan melaksanakan strategi pemasaran yang efektif.
- b. Kurangnya Pengetahuan dan Keterampilan Pemasaran

Anggota koperasi mungkin tidak memiliki pengetahuan dan keterampilan yang cukup dalam bidang pemasaran untuk mengembangkan strategi pemasaran yang efektif.
- c. Persaingan yang Ketat

Di pasar yang kompetitif, koperasi mungkin menghadapi persaingan yang ketat dengan perusahaan atau lembaga keuangan

konvensional yang memiliki lebih banyak sumber daya dan pengalaman dalam pemasaran.

d. Kurangnya Pemahaman dan Kesadaran Masyarakat

Banyak Masyarakat yang belum memahami konsep dan manfaat koperasi dibandingkan dengan lembaga keuangan konvensional. Edukasi dan penyuluhan yang kurang optimal dapat menghambat penerimaan dan partisipasi anggota.

4. Produk yang ada di Koperasi Al-Wazro Aisyiyah Kabupaten Banjar

Produk yang ada di Koperasi Al-Wazro Aisyiyah

a. Penghimpunan dana

1) Simpanan Pokok

Simpanan pokok merupakan modal anggota yang disetorkan pada koperasi, besar simpanan pokok tersebut sama dan tidak boleh dibedakan antar anggota. Simpanan pokok di Koperasi Al Wazro Aisyiyah sebesar Rp 100.000

2) Simpanan Wajib

Simpanan wajib masuk dalam kategori modal koperasi yang mana penyetorannya dilakukan secara kontinu setiap bulannya sampai seseorang dinyatakan keluar dari keanggotaan koperasi. Besar jumlah simpanan wajib diputuskan berdasarkan hasil syuro (musyawarah) anggota. Simpanan wajib di Koperasi Al Wazro Aisyiyah sebesar Rp 20.000/bulan.

3) Simpanan Sukarela

Simpanan anggota merupakan bentuk investasi dari anggota atau calon anggota yang memiliki kelebihan dana dan kemudian menyimpannya di koperasi, kapan saja bisa

diambil contohnya apabila anggota mempunyai keperluan untuk dana tersebut. Simpanan sukarela di Koperasi Al Wazro Aisyiyah minimal Rp 5000 hingga tidak ada batasan nominalnya.

4) Investasi Pihak Lain

Investasi pihak lain adalah pembiayaan yang diterima koperasi dan bukan berasal dari anggota, dengan menggunakan akad mudharabah atau musyarakah, di mana pengembalian dana tersebut dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian bersama dengan koperasi lain. Misalnya Koperasi Al Wazro Aisyiyah bekerjasama dengan KSU Surya Sekawan Martapura.

b. Penyaluran dana

Dana yang diterima oleh koperasi harus disalurkan kepada anggota atau calon anggota koperasi. Penyaluran dan digunakan untuk kegiatan usaha atau juga untuk kegiatan sosial. Dalam bentuk usaha, koperasi dapat menyalurkan dana untuk jual beli melalui akad murabahah.

Syarat untuk pengajuan pembelian barang atau jual beli di Koperasi Al Wazro Aisyiyah harus terdaftar menjadi anggota setelah 3 bulan lebih baru bisa pengajuan pembiayaan. Pembelian barang minimal Rp 500.000 sampai Rp 20.000.000, namun tergantung dengan berapa lamanya menjadi anggota.

Keuntungan atau margin yang diambil dari jual beli adalah sebesar 15% dari harga barang, dengan cicilan dari 10 sampai 12 bulan. Apabila ada anggota yang terjadi keterlambatan pembayaran tidak dikenakan denda, dan ditegur supaya melakukan pembayaran secepatnya. Tetapi jika ada anggota yang melakukan pembayaran atau pelunasan sebelum waktu yang sudah disepakati,

maka ada pemotongan harga dengan membayar biaya administrasi sebesar Rp 20.000 setiap akad.

c. Distribusi bagi hasil

Distribusi pendapatan yang dimaksud di sini adalah pembagian pendapatan atas pengelolaan dana yang diterima koperasi. Pendapatan dibagi kepada para anggota yang memiliki simpanan atau kepada para pemilik modal yang telah memberikan pinjaman kepada koperasi dalam bentuk Mudharabah atau Musyarakah. Sedangkan untuk pembagian yang bersifat tahunan (periode khusus), maka distribusi pendapatan tersebut termasuk kategori SHU (Sisa Hasil Usaha). (Wahdiani, 2024)

5. Langkah-langkah yang dilakukan Koperasi Al-Wazro Aisyiyah Kabupaten Banjar dalam memasarkan atau mempromosikan produknya

- a. Penawaran yang menyajikan informasi harga pokok secara jelas dan margin barang.
- b. Edukasi dan penyuluhan, mengedukasi anggota dan calon anggota mengenai manfaat bertransaksi dalam koperasi terlebih dengan pendekatan akad yang lebih syariah.
- c. Pemasaran melalui komunitas, memanfaatkan jaringan cabang-cabang Aisyiyah yang memiliki minat menjadi anggota Koperasi Al Wazro
- d. Media Sosial, memanfaatkan platform media sosial untuk memperluas jangkauan dan komunikasi antar anggota.
- e. Kemitraan strategis, berkolaborasi dengan lembaga atau komunitas lain yang memiliki visi dan misi yang sejalan untuk saling mendukung dalam memasarkan produk.

- f. Pelayanan pelanggan yang baik, memberikan pelayanan yang baik kepada anggota dan calon anggota untuk membangun kepercayaan dan loyalitas terhadap koperasi.
- g. Inovasi produk, mengembangkan produk-produk baru yang sesuai dengan kebutuhan nilai syariah.
- h. Sertifikasi dan akreditasi, memperoleh sertifikasi syariah yang dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap produk koperasi, seperti memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS) dan menyusun Pedoman (SOP dan SOM) sesuai dengan Standar Fatwa DSN-MUI.