

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Identitas Instansi

- a. Nama Koperasi : KSPPS KOWANU NUGRAHA
- b. Badan Hukum : Koperasi
- c. Nomor Badan Hukum : 106/BH/2H/EI/IX/2004
- d. Alamat
 - 1) Kantor Pusat : Jl. Raya Besito Ds. Pegunungan Bae Kudus
 - 2) Kantor Cabang : Jl. Pramuka No. 20 Kudus
- e. Telepon/Fax : (0291) 4250475
- f. Dewan Syari'ah : KH. Ulil Albab Arwani
- g. Ketua Pengurus : Gunari Abdul Latief
- h. Manager : Moh Wahyudi, SE

2. Sejarah Berdirinya KSPPS Kowanu Nugraha Kudus

Sejarah berdirinya Kowanu Nugraha tak dapat dipisahkan dari peran serta Pengurus Cabang Nahdlatul Ulama Kabupaten Kudus. Semangat untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi warga NU telah melahirkan program pemberdayaan ekonomi umat yang bertumpu pada usaha mikro, kecil dan menengah serta koperasi.

Untuk mewujudkan program kerja tersebut, pada tanggal 18 Agustus 2004, pengurus Cabang Nahdlatul Ulama Kabupaten Kudus melalui Lembaga Perekonomian Nahdlatul Ulama (LPNU) memutuskan membentuk suatu Lembaga Perekonomian yang berbadan hukum Koperasi Serba Usaha (KSU). Upaya pembentukan Koperasi Serba Usaha (KSU) ini secara serius dirintis oleh Pengurus Cabang Nahdlatul Ulama Kabupaten Kudus dengan membentuk tim kecil yang terdiri dari pengurus Cabang Nahdlatul Ulama, Lembaga Perekonomian Nahdlatul Ulama, dan para profesional. Hingga

lahirlah Koperasi Serba Usaha (KSU) dibawah naungan Pengurus Cabang Nahdhatul Ulama Kabupaten Kudus yang diberi nama Koperasi Warga Nahdhatul Ulama (Kowanu Nugraha), Badan Hukum 106/BH/2H/EI/IX/2004.

Pada awal berdirinya, Kowanu Nugraha berkedudukan di Jl. Pramuka No. 20 Kudus. Kini, seiring dengan berjalannya waktu dan semakin berkembangnya usaha yang dijalankan serta dalam rangka meningkatkan pelayanan kepada anggota Kowanu Nugraha telah membangun kantor baru yang berkedudukan di Jl. Raya Besito Peganjaran Bae Kudus, yang berstatus sebagai kantor milik sendiri. Dengan demikian Kowanu Nugraha telah memiliki 2 (dua) unit kantor.

Sector usaha yang dijalankan meliputi usaha di bidang Unit Simpan Pinjam Syariah, Unit Perdagangan Umum, dan Unit Pelayanan Lainnya. Salah satu unit usaha yang menjadi andalannya adalah Unit Simpan Pinjam Syariah (USPS) dengan SOP semi perbankan syariah, Insha allah akan memiliki banyak keunggulan. Selain dikelola secara professional, simpan pinjam ini juga dikelola berdasarkan kaidah syariah.¹

3. Visi dan Misi KSPPS Kowanu Nugraha Kudus

a. Visi

“Meningkatkan Kowanu Nugraha sebagai lembaga mikro ekonomi yang aman, terpercaya, dan bermanfaat untuk kesejahteraan anggota”

b. Misi

- 1) Menjaga setiap dana anggota terpelihara secara aman, dikelola secara professional dan amanah berdasarkan prinsip-prinsip syariah.
- 2) Mewujudkan kemitraan yang saling menguntungkan (*ta'awun*) antar anggota dalam mengembangkan usaha produktif.

¹ Hasil Dokumentasi pada tanggal 09 juni 2016

- 3) Mewujudkan kerjasama dengan berbagai pihak untuk sebesar-besarnya kemanfaatan anggota.
 - 4) mempraktikkan dalam kehidupan nyata keperpaduan ibadah ubudiah dan muamalah.
4. Motto dan Tujuan KSPPS Kowanu Nugraha Kudus
- a. Motto

“Rela Berbagi Ikhlas Melayani”

Motto ini menegaskan bahwa dalam menjalankan usahanya KSPPS Kowanu Nugraha berpedoman pada prinsip dasar ekonomi syariah dengan system bagi hasil atas dasar suka sama suka serta mengedepankan pelayanan prima disertai ketulusan dan keikhlasan.

- b. Tujuan

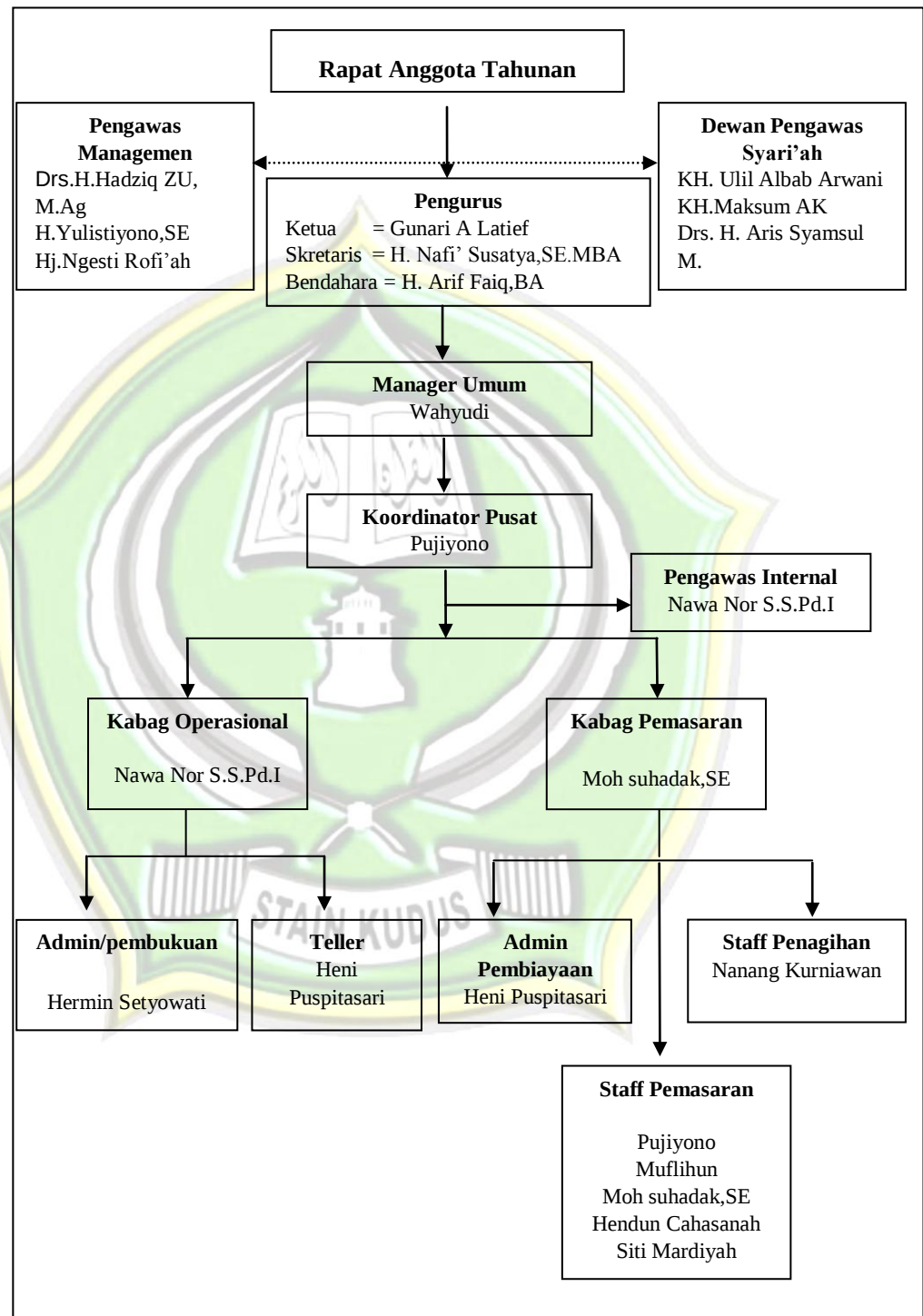
- 1) Mendorong terciptanya kehidupan ekonomi syariah dalam kegiatan usaha para anggota khususnya dan ekonomi Indonesia pada umumnya.
- 2) Meningkatkan semangat dan peran serta anggota dalam kegiatan usaha Jasa Keuangan Syariah.
- 3) Berperan aktif dalam meningkatkan jaringan komunikasi untuk informasi pemasaran produk dari anggota.
- 4) Berperan aktif untuk meningkatkan daya saing dan keterampilan berusaha bagi para anggota melalui program pendampingan.
- 5) Sebagai wadah penampungan dana pendistribusian zakat, infaq, dan shodaqoh untuk membantu kehidupan social ekonomi serta mempersempit kesenjangan social ekonomi anggota.²

² Hasil Dokumentasi pada tanggal 09 juni 2016

5. Struktur Organisasi KSPPS Kowanu Nugraha Kudus

Gambar 4.1³

Struktur Organisasi Kantor Pusat KSPPS Kowanu Nugraha Kudus

³ Hasil Dokumentasi pada tanggal 09 juni 2016

6. Ketentuan Hari dan Jam Kerja

KSPPS Kowanu Nugraha memulai pelayanannya setiap hari Senin, Selasa, Rabu, Kamis dan Sabtu pada pukul 08.00 – 16.00, dan setiap hari Minggu memulai pelayanan pada jam 08.00 – 13.00. KSPPS Kowanu Nugraha libur atau tidak buka kantor setiap hari Jumat.

7. Produk-produk KSPPS Kowanu Nugraha Kudus

Produk jasa yang ada di KSPPS Kowanu Nugraha meliputi produk simpanan, pembiayaan dan perdagangan.

1) Produk simpanan (*Funding*)

a) Simpanan Umat

Merupakan produk simpanan KSPPS Kowanu Nugraha yang bersifat sukarela. Tabungan syariah dengan prinsip Mudharabah Muthlaqah menyimpan dana dalam kemurnian dengan keuntungan bagi hasil yang adil, didukung oleh pelayanan yang ramah dan fleksibel.

b) Tabungan Hari Raya Syariah

Merupakan produk tabungan syariah KSPPS Kowanu Nugraha yang pemanfaatannya adalah untuk persiapan menjelang hari raya Idul Fitri dan hanya bisa diambil menjelang Hari Raya.

c) Tabungan Qurban/Aqiqah

Merupakan tabungan yang tidak akan diambil kecuali menjelang hari raya qurban atau sampai pada masa aqiqah datang.

d) Deposito Syariah

Deposito Syariah adalah dana tabungan atau bisa dikatakan simpanan sebagai investasi berjangka yang ini tidak dapat diambil sebelum jatuh tempo.

e) Tabungan Haji Syariah

Dengan pengelolaan dana tabungan haji yang aman dan bersih sesuai dengan syariah, insya Allah tabungan haji syariah dapat membantu mewujudkan niat haji lebih terencana, lebih mantap dan menentramkan. Tabungan Haji Syariah merupakan tabungan yang diniatkan untuk Haji dan tidak diambil kecuali pada masa yang ditentukan

f) Tabungan Ziarah/Wisata

Merupakan tabungan yang diniatkan untuk ziarah/wisata dan tidak diambil kecuali pada masa yang ditentukan.

g) Tabungan Pendidikan Syariah

Simpanan ini merupakan tabungan yang membantu dalam merencanakan pendidikan anak dengan prinsip Mudharabah Mutlaqah dan hanya dapat diambil pada saat tahun ajaran baru.

h) Tabungan Sumber Amanah

Sumber Amanah adalah simpanan yang berkelompok sebanyak 100 anggota, dan tidak dapat diambil kecuali pada masa yang ditentukan yaitu 21 bulan. Adapun jenis tabungan Sumber Amanah terbagi menjadi 2 yaitu:

2) Produk Pembiayaan (*Lending*)

a) Pembiayaan Al-Mudharabah, merupakan sistem kerja sama dimana satu pihak menyediakan modal (*Shohibul Maal*) dan pihak lainnya (*Mudharib*) yang memiliki keahlian mengelola modal dari *Shohibul Maal*.

b) Pembiayaan Al-Murabahah, adalah pembiayaan dengan sistem jual beli dimana harga jual didasarkan atas harga asal ditambah margin yang disepakati. Pihak BMT selaku penjual dan mitra sebagai pembeli. Keuntungan adalah

selisih harga jual dengan harga asal yang disepakati bersama. Adapun pembayaran dilakukan dengan angsuran, tangguh waktu atau jatuh tempo.

- c) Pembiayaan Al-Ijarah, merupakan sistem sewa *guna* barang untuk jangka waktu tertentu dengan imbalan yang besarnya telah disepakati.

3) Produk Perdagangan

- a) Seragam NU
- b) Seragam Banom NU
- c) Sarung NU
- d) Rebana
- e) Drum Band
- f) Jilbab Muslimat NU

4) Kelompok Binaan

- a) Usaha makanan ringan
- b) Usaha tas dan Souvenir
- c) Usaha Kue
- d) Usaha Konveksi⁴

B. DESKRIPSI DATA

1. Penerapan Strategi Promosi Pada Produk Simpanan Berjangka Syariah

Promosi merupakan salah satu bagian dari kegiatan pemasaran, kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh KSPPS Kowanu Nugraha khususnya untuk produk Simpanan Berjangka Syariah dapat dijelaskan sebagai berikut :

a. Product

Salah satu produk yang ada di KSPPS Kowanu Nugraha kudus adalah Simpanan Berjangka Syariah. Simpanan Berjangka Syariah adalah adalah tabungan yang sifatnya berjangka, memiliki

⁴ Hasil Dokumentasi pada tanggal 06 mei 2017

ketentuan waktu pengambilan, ada yang sifatnya tiga bulan, ada yang enam bulan, ada yang satu tahun. Simpanan Berjangka Syariah ini didesain menggunakan akad Mudharabah. Produk Simpanan berjangka Syariah ini juga dapat dijadikan Jaminan untuk pengajuan pembiayaan.⁵

b. Price

Harga (*Price*) pada lembaga keuangan khususnya KSPPS Kowanu Nugraha sama juga dengan Nisbah bagi hasil. Nisbah bagi hasil untuk produk Simpanan Berjangka berbeda-beda setiap jangka waktu yang dipilih oleh anggota/calon anggota. Nisbah bagi hasil yang ditawarkan dari KSPPS Kowanu Nugraha adalah sebagai berikut ⁶ :

No.	Jangka Waktu Simpanan Berjangka Syariah	Nisbah Bagi Hasil
1.	3 bulan	0,55 %
2.	6 bulan	0,55 %
3.	12 bulan (1 tahun)	1,00 %

Tabel 4.1

c. Place

Terdapat 2 (dua) Kantor pelayanan KSPPS Kowanu Nugraha di Kudus. Yaitu satu sebagai kantor pusat dan satu lainnya sebagai kantor cabang. Kantor pusat terletak di Jl. Raya Besito Ds. Peganjaran Bae Kudus dan kantor cabangnya terletak di Jl. Pramuka No. 20 Kudus.⁷

d. Promotion

Promosi yang dilakukan oleh KSPPS Kowanu Nugraha Kudus dilakukan dengan mendatangi anggota/calon anggota secara personal atau yang biasanya disebut dengan personal selling.

⁵ Hasil wawancara Bapak Mohammad Wahyudi, Manager Umum KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 16 Mei 2017

⁶ Hasil wawancara Bapak Pujiyono, Staff Pemasaran dan Koordinator pusat KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 18 April 2017

⁷ Brosur KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, tanpa halaman

Untuk anggota juga diberi penawaran khusus yaitu dengan memberikan bonus untuk anggota. Bonus itu bisa berupa nisbah bagi hasil yang lebih menguntungkan dan bonus untuk produk Simpanan Berjangka Syariah, dan juga bisa berupa barang untuk anggota.⁸

Selain itu, promosi dengan iklan menggunakan banner yang dipasang disebuah warung di pinggir jalan di pegunungan. Iklan juga dilakukan dengan menggunakan mobil kantor untuk mendukung kegiatan promosi atau pemasaran dengan mencetak tulisan pada kaca belakang dan mobil bagian samping.

e. *People*

People disini berupa tenaga kerja yang ada di KSPPS Kowanu Nugraha Kudus. Tenaga kerja yang berkaitan dengan proses pemasaran adalah seorang pemasar / *marketing*. Staff pemasaran yang terdapat di KSPPS Kowanu Nugraha berjumlah 9 orang, dikantor pusat berjumlah 5 orang yaitu Pujiyono, Muflihun, Moh suhadak, SE, Hendun Cahasanah, Siti Mardiyah dan dikantor cabang berjumlah 4 yaitu Faizul umar, SE.I, Abdul kholiq, Chofiyan Nida, dan Iwan Hertanto, SE.

f. *Process*

Prosedur pembukaan Simpanan Berjangka adalah sebagai berikut :

- 1) Calon penyimpanan mengisi formulir kontrak permohonan pembukaan Simpanan Berjangka dan menyerahkan copy KTP dari orang yang berhak/berwenang menarik Simpanan Berjangka yang bersangkutan nantinya. Sertakan formulir kontrak.

⁸ Hasil wawancara Bapak Pujiyono, Staff Pemasaran dan Koordinator pusat KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 18 April 2017

2) Staf KSPPS Kowanu Nugraha akan :

- a) Meneliti dan mencocokkan data Calon Penyimpan / Mitra usaha dan data yang tertera di atas formulir kontrak. Data mitra usaha diperlukan apakah yang bersangkutan telah terdaftar sebagai Mitra usaha di sistem komputer KSPPS Kowanu Nugraha (untuk menghindari pendaftaran Mitra usaha ganda).
- b) Jika belum, daftarkan lebih dulu calon Penyimpan tersebut untuk memperoleh nomor Customer Information File (CIF).
- c) Siapkan slip setoran dan mitakan tanda tangan Penyimpan bersangkutan pada kolom untuk penyetor.
- d) Gabungkan media-media tersebut dan serahkan kepada Teller.

3) Teller yang memproses dan melakukan :

- a) Periksa kebenaran / kelengkapan data yang ditulis diatas slip setoran.
- b) Hitung uang yang diterima secara terinci dan cocokkan jumlahnya dengan slip setoran.
- c) Stempel / simplex slip setoran tersebut.
- d) Serahkan lembar copy slip setoran untuk Mitra usaha sebagai tanda terima, dan tanyakan kepada Penyimpan apakah mau menunggu Bilyet Simpanan Berjangka, atau Bilyet tersebut akan diambil kemudian.
- e) Catat jumlah setoran ini ke dalam Daftar Penerimaan Kas, dan lampirkan dengan lembar copy slip setoran untuk Teller.
- f) Lakukan posting ke sistem komputer
- g) Selanjutnya dikirimkan formulir Kontrak berikut fotocopy KTP ke Seksi Simpanan Berjangka untuk diproses pembuatan Bilyet Simpanan Berjangka.

4) Pada seksi Simpanan Berjangka akan diproses :

- a) Menyiapkan bilyet Simpanan Berjangka dalam empat rangkap;
 - Lembar ke-1 asli : Bilyet Simpanan Berjangka untuk Mitra usaha
 - Lembar ke-2 copy : slip pembukuan
 - Lembar ke-3 copy : slip debet pencairan
 - Lembar ke-4 copy : copy konfirmasi / Tanda Terima Bilyet
- b) Buat master file Simpanan Berjangka sesuai isi atau data kontrak ke dalam sistem komputer, catat nomor Simpanan Berjangka yang dikeluarkan oleh sistem. Siapkan pembuatan Bilyet Simpanan Berjangka dan bubuhkan nomor Simpanan Berjangka sesuai hasil sistem, selanjutnya membubuhi bilyet tersebut dengan materai.
- c) Siapkan slip pembukuan
- d) Serahkan Bilyet Simpanan Berjangka Asli, Slip pembukuan dan Slip Debet Pencairan kepada Supervisi untuk diperiksa/disetujui⁹
- e) Selanjutnya Slip Debet Pencairan dan Current File menjadi file Simpanan Berjangka yang harus dijaga dan di update sesuai dengan riwayat Simpanan Berjangkanya.¹⁰

Kebijakan, ketentuan dan tata cara yang harus dipatuhi oleh pihak Simpanan Berjangka KSPPS Kowanu Nugraha adalah sebagai berikut :

- 1) Simpanan Berjangka yang diterima dari perorangan atau badan usaha koperasi untuk ditempatkan didalam Simpanan Berjangka, dibukukan kedalam perkiraan buku besar Simpanan

⁹ Standar Operasional Prosedur, KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, 2014, hlm. 83

¹⁰ Standar Operasional Prosedur, KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, 2014, hlm. 84

Berjangka dengan buku pembantu sesuai jenis/produk Simpanan Berjangka masing-masing.

- 2) Besarnya Simpanan Berjangka yang dapat diproses oleh KSPPS Kowanu Nugraha ditetapkan sebesar jumlah minimal yang ditetapkan oleh manajer KSPPS Kowanu Nugraha yaitu minimal Rp.1.000.000.
- 3) Jangka waktu Simpanan Berjangka ditetapkan dalam jangka waktu 3,6,12 bulan, dengan masing-masing nisbah bagi hasil 0.55%,0.55%,1.00% yang telah ditetapkan sesuai surat edaran Pengurus KSPPS Kowanu Nugraha.
- 4) Simpanan Berjangka hanya dikeluarkan apabila anggota sudah menyetujui/menandatangani suatu perjanjian (akad) yang menyebutkan tanggal jatuh temponya/jangka waktu pemberitahuan penarikan, nisbah bagi hasil, jumlah Simpanan Berjangka, pembukuan jumlah pokok setelah jatuh tempo, dan sebagainya termasuk syarat-syarat yang harus dipenuhi anggota apabila menempatkan dananya untuk Simpanan Berjangka pada KSPPS Kowanu Nugraha.
- 5) Perjanjian ditandatangani anggota pada waktu menempatkan dananya pada Simpanan Berjangka. Akan tetapi apabila hal itu tidak memungkinkan karena permohonan Simpanan Berjangka dilakukan melalui telepon, surat dan sebagainya, maka Simpanan Berjangka dapat dikeluarkan setelah dana untuk pembukaan tersebut telah diterima secara efektif.
- 6) Karyawan yang berwenang menerima permohonan Simpanan Berjangka melalui telepon, surat, harus tetap mengisi dan melengkapi dengan perjanjian untuk setiap berjangka yang dikeluarkan. Perjanjian harus memberikan data yang rinci tentang ketentuan-ketentuan/syarat-syarat Simpanan Berjangka yang akan dibukukan dan diketahui/ditandatangani oleh

Pengurus/manajer KSPPS Kowanu Nugraha. Selanjutnya harus ditandatangani oleh anggota pada saat yang telah ditentukan.

- 7) Setiap Simpanan Berjangka dituangkan kedalam formulir Simpanan Berjangka yang mempunyai nomer urut. Formulir yang belum digunakan dikontrol sampai dengan pengontrolan atas formulir khusus, yakni surat-surat berharga untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan.
- 8) Bagi hasil Simpanan Berjangka dihitung berdasarkan perhitungan distribusi bagi hasil dan akan dibayar setiap akhir bulan.
- 9) Simpanan Berjangka hanya bisa diambil pada saat telah jatuh tempo sesuai dengan perjanjian, untuk Simpanan Berjangka yang telah jatuh tempo (tidak diperpanjang secara otomatis dan tidak ada kesepakatan untuk dipindahkan ke rekening simpanan) akan dipindahkan keperkiraan titipan Simpanan Berjangka jatuh tempo.
- 10) Ketentuan untuk pencairan Simpanan Berjangka sebelum jatuh tempo, ditetapkan antara lain :
 - a) Pada prinsipnya sebelum jatuh tempo, Bilyet Simpanan Berjangka tidak dapat dicairkan.
 - b) Apabila ada desakan dari pemilik bilyet Simpanan Berjangka, maka harus sepengetahuan dan atas persetujuan manajer KSPPS Kowanu Nugraha.¹¹

g. Physical Evidence

Penulis berpendapat Kondisi Kantor Pelayanan di KSPPS Kowanu Nugraha terlihat rapi, bersih dan lengkap. Pelayanan di kantor juga menyenangkan. Untuk pelayanan di kantor KSPPS Kowanu Nugraha menyediakan 1 buah televisi, 2 unit komputer, 1 buah pendingin ruangan, dan beberapa meja dan kursi.

¹¹ Standar Operasional Prosedur, KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, 2014, hlm. 73-74

Strategi Promosi yang dilakukan oleh KSPPS Kowanu Nugraha Kudus adalah :

a. Periklanan

KSPPS Kowanu Nugraha Kudus melakukan periklanan dengan menggunakan media cetak berupa Brosur yang dibagikan kepada anggota maupun calon anggota.¹² Selain itu KSPPS Kowanu Nugraha Kudus juga membuat banner dengan tulisan-tulisan mengenai produk-produk dan juga logo dan visi dari KSPPS Kowanu Nugraha Kudus sendiri. Banner tersebut dipasang atau ditempatkan disebuah warung disekitar Desa Peganjaran Bae Kudus. KSPPS Kowanu Nugraha Kudus juga memanfaatkan fasilitas kantor berupa mobil kantor dapat digunakan untuk mendukung kegiatan promosi atau pemasaran dengan mencetak tulisan pada kaca belakang dan mobil bagian samping.

b. Penjualan Personal

KSPPS Kowanu Nugraha Kudus melakukan penjualan personal dengan mendatangi langsung anggota atau calon anggotanya.¹³ Biasanya petugas mendatangi ditempat usaha maupun rumah anggota maupun calon anggotanya.

c. Promosi Penjualan

Promosi penjualan yang dilakukan KSPPS Kowanu Nugraha adalah dengan memberikan bonus kepada anggotanya. Bonus dapat berupa barang elektronik maupun yang lainnya. Namun, pemberian bonus ini tergantung kebutuhan yang dibutuhkan oleh KSPPS Kowanu Nugraha Kudus.¹⁴

¹² Hasil wawancara Bapak Pujiyono, Staff Pemasaran dan Koordinator pusat KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 18 April 2017

¹³ Hasil wawancara dengan Bapak Eko Sulistiyono, anggota KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 1 Mei 2017

¹⁴ Hasil wawancara Bapak Pujiyono, Staff Pemasaran dan Koordinator pusat KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 18 April 2017

d. Hubungan Masyarakat

Diantara kegiatan yang dilakukan oleh KSPPS Kowanu Nugraha Kudus adalah dengan mengikuti even pameran dalam rangka dies natalis Universitas Muria Kudus. dalam pameran tersebut KSPPS Kowanu Nugraha Kudus membuka stand yang memamerkan produk-produk dari kelompok binaan KSPPS Kowanu Nugraha.¹⁵

2. Hambatan dan Dukungan Terhadap Promosi Produk Simpanan Berjangka Syariah

a. Hambatan terhadap promosi produk Simpanan Berjangka Syariah

Hambatan yang dialami oleh KSPPS Kowanu Nugraha Kudus dalam mempromosikan produk Simpanan Berjangka Syariah adalah kurangnya tenaga pemasar yang dimiliki oleh KSPPS Kowanu Nugraha Kudus.¹⁶ Dengan kurangnya tenaga pemasar atau marketing yang dimiliki maka KSPPS Kowanu Nugraha kesulitan dalam mengkomunikasikan dengan anggota ataupun calon anggota mengenai produk Simpanan Berjangka Syariah ini. Komunikasi yang tidak lancar karena kurangnya tenaga pemasar, maka hal ini menghambat kegiatan atau aktivitas promosi khususnya untuk produk Simpanan berjangka ini.

Selain itu hambatannya juga terletak pada kurangnya pengetahuan anggota tentang produk Kowanu Nugraha Kudus. Jadi masih diperlukan lagi penjelasan-penjelasan yang lebih detail tentang Produk Simpanan Berjangka oleh Staff Pemasar.¹⁷

¹⁵ Hasil wawancara Bapak Pujiyono, Staff Pemasaran dan Koordinator pusat KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 18 April 2017

¹⁶ Hasil wawancara Bapak Pujiyono, Staff Pemasaran dan Koordinator pusat KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 18 April 2017

¹⁷ Hasil wawancara Bapak Mohammad Wahyudi, Manager Umum KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 16 Mei 2017

b. Dukungan terhadap promosi produk Simpanan Berjangka Syariah

1. *Marketing intermediaries*

KSPPS Kowanu Nugraha Kudus mempunyai tenaga pemasar / staff pemasaran yang profesional, yang memiliki pengetahuan yang baik tentang cara-cara promosi yang baik. Staff pemasaran KSPPS Kowanu Nugraha juga mempunyai pengetahuan yang baik mengenai produk-produk KSPPS Kowanu Nugraha sendiri.¹⁸

2. Program promosi penjualan

KSPPS Kowanu Nugraha menerapkan promosi produk Simpanan Berjangka Syariah salah satunya dengan program promosi penjualan. Program ini berupa pemberian bonus kepada anggota. Bonusnya diantara lain adalah pemberian barang elektronik, bonus nisbah bagi hasil dan lain sebagainya. Namun, program ini hanya bersifat kondisional atau sesuai keinginan dari pihak KSPPS Kowanu Nugraha Kudus. Program ini biasanya diberlakukan pada saat KSPPS Kowanu Nugraha Kudus membutuhkan dana dari masyarakat. Dan untuk mendapatkan dana yang diinginkan KSPPS Kowanu Nugraha Kudus melakukan program ini untuk menarik anggota atau calon anggota untuk menginvestasikan dananya ke produk Simpanan Berjangka Syariah ini.¹⁹

3. Lokasi dan fasilitas yang mendukung

KSPPS Kowanu Nugraha Kudus mempunyai lokasi yang strategis. Kantor pusat KSPPS Kowanu Nugraha berlokasi di samping jalan raya yang cukup strategis yaitu di Jl. Raya Besito Ds. Peganjaran Bae Kudus. Dan lokasi kantor cabang KSPPS Kowanu Nugraha terletak di Jl. Pramuka No. 20

¹⁸ Hasil wawancara Bapak Mohammad Wahyudi, Manager Umum KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 16 Mei 2017

¹⁹ Hasil wawancara Bapak Mohammad Wahyudi, Manager Umum KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 16 Mei 2017

Kudus. Lokasi ini strategis karena mudah dijangkau dari banyak arah. Hal ini memungkinkan masyarakat lebih mudah menemukan lokasi kantor Kowanu Nugraha Kudus.²⁰

Selain lokasi yang menguntungkan untuk melakukan promosi, KSPPS Kowanu Nugraha Kudus juga mempunyai fasilitas-fasilitas yang memadai. Untuk pelayanan di kantor KSPPS Kowanu Nugraha menyediakan 1 buah televisi, 2 unit komputer, 1 buah pendingin ruangan, dan beberapa meja dan kursi. Peneliti berpendapat bahwa penataan ruang pelayanan terlihat rapi dan bersih. KSPPS Kowanu Nugraha juga mempunyai 1 buah mobil.

4. Hubungan masyarakat yang baik

Secara struktural KSPPS Kowanu Nugraha adalah koperasi NU yang sama seperti lembaga pendidikan ma'arif NU dibawah naungan lembaga Nahdlatul Ulama. Karena memiliki predikat NU, KSPPS Kowanu Nugraha Kudus ini menjadi lebih mudah berhubungan dengan masyarakat dan menjadi nilai tambah untuk KSPPS Kowanu Nugraha Sendiri.²¹

3. Penerapan Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Produk Simpanan Berjangka Syariah di KSPPS Kowanu Nugraha Kudus

Strategi Promosi yang dilakukan oleh KSPPS Kowanu Nugraha Kudus adalah :

a. Periklanan

KSPPS Kowanu Nugraha Kudus melakukan periklanan dengan menggunakan media cetak berupa Brosur yang dibagikan kepada

²⁰ Hasil wawancara Bapak Mohammad Wahyudi, Manager Umum KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 16 Mei 2017

²¹ Hasil wawancara Bapak Mohammad Wahyudi, Manager Umum KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 16 Mei 2017

anggota maupun calon anggota.²² Selain itu KSPPS Kowanu Nugraha Kudus juga membuat banner dengan tulisan-tulisan mengenai produk-produk dan juga logo dan visi dari KSPPS Kowanu Nugraha Kudus sendiri. Banner tersebut dipasang atau ditempatkan disebuah warung disekitar Desa Pegangaran Bae Kudus. KSPPS Kowanu Nugraha Kudus juga memanfaatkan fasilitas kantor berupa mobil kantor dapat digunakan untuk mendukung kegiatan promosi atau pemasaran dengan mencetak tulisan pada kaca belakang dan mobil bagian samping. Tingkat keberhasilan periklanan untuk meningkatkan penjualan pada produk Simpanan Berjangka Syariah ini sebesar 30%.²³

b. Penjualan Personal

KSPPS Kowanu Nugraha Kudus melakukan penjualan personal dengan mendatangi langsung anggota atau calon anggotanya.²⁴ Biasanya petugas mendatangi ditempat usaha maupun rumah anggota maupun calon anggotanya. Tingkat keberhasilan penjualan personal untuk meningkatkan penjualan pada produk Simpanan Berjangka Syariah ini sebesar 50%.²⁵

c. Promosi Penjualan

Promosi penjualan yang dilakukan KSPPS Kowanu Nugraha adalah dengan memberikan bonus kepada anggotanya. Bonus dapat berupa barang elektronik maupun yang lainnya. Namun, pemberian bonus ini tergantung kebutuhan yang dibutuhkan oleh KSPPS Kowanu Nugraha Kudus.²⁶ Metode ini dilaksanakan sejak tahun 2015. Tingkat keberhasilan promosi dengan cara ini untuk

²² Hasil wawancara Bapak Pujiyono, Staff Pemasaran dan Koordinator pusat KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 18 April 2017

²³ Hasil wawancara Bapak Moh. Suhadak, Kabag Pemasaran KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 11 Juli 2017

²⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Eko Sulistiyono, anggota KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 1 Mei 2017

²⁵ Hasil wawancara Bapak Moh. Suhadak, Kabag Pemasaran KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 11 Juli 2017

²⁶ Hasil wawancara Bapak Pujiyono, Staff Pemasaran dan Koordinator pusat KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 18 April 2017

meningkatkan penjualan pada produk Simpanan Berjangka Syariah ini sebesar 80 %.²⁷

d. Hubungan Masyarakat

Diantara kegiatan yang dilakukan oleh KSPPS Kowanu Nugraha Kudus adalah dengan mengikuti even pameran dalam rangka dies natalis Universitas Muria Kudus. dalam pameran tersebut KSPPS Kowanu Nugraha Kudus membuka stand yang memamerkan produk-produk dari kelompok binaan KSPPS Kowanu Nugraha.²⁸

Untuk menjaga hubungan dengan masyarakat, KSPPS Kowanu Nugraha juga ikut berpartisipasi dengan kegiatan sosial seperti ikut berqurban di hari raya Qurban. Tingkat keberhasilan promosi dengan cara ini untuk meningkatkan penjualan pada produk Simpanan Berjangka Syariah ini sebesar 65%.²⁹

C. ANALISIS DAN PEMBAHASAN

1. Penerapan Strategi Promosi Pada Produk Simpanan Berjangka Syariah

Menurut William J. Stanton yang dikutip oleh Nana Herdiana Abdurrahman, promosi adalah salah satu unsur dalam bauran pemasaran perusahaan yang didayagunakan untuk memberitahukan, membujuk, dan mengingatkan mengenal produk perusahaan.³⁰

Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran. Promosi adalah semua kegiatan yang ditujukan untuk memperkenalkan, membujuk, dan mengingatkan pelanggan pada produk atau perantara Dengan demikian dapat

²⁷ Hasil wawancara Bapak Moh. Suhadak, Kabag Pemasaran KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 11 Juli 2017

²⁸ Hasil wawancara Bapak Pujiyono, Staff Pemasaran dan Koordinator pusat KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 18 April 2017

²⁹ Hasil wawancara Bapak Moh. Suhadak, Kabag Pemasaran KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 11 Juli 2017

³⁰ Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Bisnis Syariah dan Kewirausahaan*, CV Pustaka Setia, Bandung, 2013, hlm. 349

disimpulkan bahwa promosi berkaitan dengan upaya bagaimana orang dapat mengenal produk perusahaan lalu berminat dan menyukai, akhirnya membeli dan selalu mengingatnya.

Secara teratur perusahaan mencoba menginformasikan kepada pelanggan tentang fitur produk mereka. Mereka menggunakan promosi, yang merupakan tindakan untuk menginformasikan atau mengingatkan konsumen tentang spesifikasi produk atau merek. Perusahaan dapat menggunakan promosi untuk meningkatkan nilai mereka.³¹

Strategi promosi yang dilakukan KSPPS Kowanu Nugraha Kudus adalah dengan melakukan bauran promosi. Bauran promosi adalah kombinasi metode promosi yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan penerimaan produk-produknya. Empat metode promosi adalah periklanan, penjualan personal, promosi penjualan, dan hubungan masyarakat

a. Periklanan

KSPPS Kowanu Nugraha Kudus melakukan periklanan dengan menggunakan media cetak berupa Brosur yang dibagikan kepada anggota maupun calon anggota.³² Selain itu KSPPS Kowanu Nugraha Kudus juga membuat banner dengan tulisan-tulisan mengenai produk-produk dan juga logo dan visi dari KSPPS Kowanu Nugraha Kudus sendiri. Banner tersebut dipasang atau ditempatkan di sebuah warung disekitar Desa Pegangaran Bae Kudus. KSPPS Kowanu Nugraha Kudus juga memanfaatkan fasilitas kantor berupa mobil kantor dapat digunakan untuk mendukung kegiatan promosi atau pemasaran dengan mencetak tulisan pada kaca belakang dan mobil bagian samping.

Periklanan adalah penyajian penjualan non-personal yang dikomunikasikan melalui bentuk media atau non-media untuk

³¹ Jeff Madura, *Pengantar Bisnis*, Terj. Saroyini W. R. Salib, Salemba Empat, Jakarta, 2001, hlm. 156

³² Hasil wawancara Bapak Pujiyono, Staff Pemasaran dan Koordinator pusat KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 18 April 2017

mempengaruhi sejumlah besar konsumen. Periklanan adalah metode umum untuk mempromosikan produk dan jasa.³³

Perusahaan dapat mengiklankan produk mereka melalui berbagai maksud. Jenis periklanan yang paling efektif tergantung pada produk dan target pasar yang dimaksudkan. Sebagian besar jenis periklanan dapat dikelompokkan menjadi surat kabar, majalah, radio, televisi, internet, surat, telemarketing, periklanan khusus, dan lain sebagainya.³⁴

Periklanan yang dilakukan oleh KSPPS Kowanu Nugraha Kudus sudah cukup baik. KSPPS Kowanu Nugraha Kudus telah melakukan periklanan dengan brosur, dan banner untuk mempromosikan produk Simpanan Berjangka Syariah.

b. Penjualan Personal

KSPPS Kowanu Nugraha Kudus melakukan penjualan personal dengan mendatangi langsung anggota atau calon anggotanya. Biasanya petugas mendatangi ditempat usaha maupun rumah anggota maupun calon anggotanya.³⁵

Penjualan personal adalah presentasi penjualan secara personal yang digunakan untuk mempengaruhi permintaan konsumen akan suatu produk. Biasanya penjualan personal ini adalah penjualan yang secara langsung berkomunikasi dengan pelanggan. Penjualan dengan cara ini memungkinkan untuk mengetahui respon pelanggan secara langsung dan cepat.³⁶

KSPPS Kowanu Nugraha Kudus melakukan penjualan personal dengan baik. Penjualan personal dilakukan dengan mendatangi langsung anggota atau calon anggotanya sehingga memungkinkan untuk mengetahui respon pelanggan secara langsung dan cepat.

³³ Jeff Madura, *Ibid*, hlm. 158

³⁴ Jeff Madura, *Ibid*, hlm. 159

³⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Eko Sulistiyono, anggota KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 1 Mei 2017

³⁶ Jeff Madura, *Ibid*, hlm. 167

c. Promosi Penjualan

Promosi penjualan yang dilakukan KSPPS Kowanu Nugraha adalah dengan memberikan bonus kepada anggotanya. Bonus dapat berupa barang elektronik maupun yang lainnya. Namun, pemberian bonus ini tergantung kebutuhan yang dibutuhkan oleh KSPPS Kowanu Nugraha Kudus.³⁷

Sales promotion (promosi penjualan) adalah berbagai insentif jangka pendek untuk mendorong keinginan mencoba atau membeli suatu produk atau jasa. Alat-alat sales promotion untuk nasabah akhir diantaranya adalah sampel, kupon, hadiah langsung, garansi produk dan display atau demonstrasi di tempat pembelian³⁸ Promosi penjualan dapat diartikan juga dengan serangkaian aktivitas yang dimaksudkan untuk mempengaruhi konsumen. Promosi penjualan ini dapat menjadi sangat efektif untuk mendorong konsumen untuk membeli produk tertentu.³⁹

Promosi penjualan yang dilakukan oleh KSPPS Kowanu Nugraha Kudus sudah efektif. Dengan memberikan bonus kepada anggotanya, hal ini mendorong keinginan anggota untuk ikut serta dalam menginvestasikan dananya dalam produk Simpanan Berjangka Syariah milik KSPPS Kowanu Nugraha Kudus.

d. Hubungan Masyarakat

Diantara kegiatan yang dilakukan oleh KSPPS Kowanu Nugraha Kudus adalah dengan mengikuti even pameran dalam rangka dies natalis Universitas Muria Kudus. dalam pameran tersebut KSPPS Kowanu Nugraha Kudus membuka stand yang

³⁷ Hasil wawancara Bapak Pujiyono, Staff Pemasaran dan Koordinator pusat KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 18 April 2017

³⁸ Herry Sutanto dan Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, CV Pustaka Setia, Bandung, 2013, hlm. 387

³⁹ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran Dasar konsep dan strategi*, PT. RajaGrafindo Persada, Jakarta, hlm. 256-257

memamerkan produk-produk dari kelompok binaan KSPPS Kowanu Nugraha.⁴⁰

Hubungan masyarakat atau humas melibatkan upaya untuk menstimulasi minat positif dalam organisasi dan produknya dengan memberikan rilis berita, mengadakan konferensi pers, menyelenggarakan even khusus, dan mensponsori kegiatan yang bisa diliput media yang dilakukan oleh pihak ketiga. Elemen dasar dalam strategi humas adalah persiapan dan distribusi rilis pers (mencakup foto dan/atau video) yang menyoroti riwayat perusahaan, produk dan karyawannya.⁴¹

2. Hambatan Dan Dukungan Terhadap Promosi Produk Simpanan Berjangka Syariah Di Kspps Kowanu Nugraha Kudus

a. Hambatan dalam promosi produk Simpanan Berjangka Syariah

Sebagian besar strategi komunikasi pemasaran tradisional dibentuk dari kebutuhan dan praktik yang terkait dengan pemasaran barang-barang manufaktur. Akan tetapi beberapa hal yang membedakan produk manufaktur juga memiliki dampak signifikan terhadap cara pendekatan kita pada rancangan program komunikasi pemasaran diperusahaan jasa. Karena jasa lebih bersifat performa ketimbang objek, manfaatnya sulit dikomunikasikan kepada pelanggan, terutama ketika jasa tersebut tidak melibatkan tindakan berwujud kepada pelanggan atau barang-barang mereka.⁴²

Terdapat banyak kebingungan mengenai cakupan komunikasi pemasaran jasa, dan masih banyak orang yang mendefinisikannya secara sempit. Komunikasi harus dipandang

⁴⁰ Hasil wawancara Bapak Pujiyono, Staff Pemasaran dan Koordinator pusat KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 18 April 2017

⁴¹ Cristopher Lovelock, dkk., *Pemasaran Jasa Perspektif Indonesia*, Terj. Dian Wulandari, Erlangga, Jakarta, 2010, hlm. 205

⁴² Cristopher Lovelock, dkk., *Op.Cit*, hlm. 196

lebih luas ketimbang sekedar iklan media, hubungan masyarakat, dan tenaga penjualan profesional. Banyak cara lain bagi bisnis jasa untuk berkomunikasi dengan calon pelanggan dan pelanggan yang ada. Beberapa tahun terakhir kita telah menyaksikan adanya peluang yang baru dan menarik untuk menarik pelanggan baru melalui internet, dengan kadar sasaran dan spesialisasi pesan yang belum pernah ada sebelumnya.⁴³

Hambatan yang dialami oleh KSPPS Kowanu Nugraha Kudus dalam mempromosikan produk Simpanan Berjangka Syariah adalah kurangnya tenaga pemasar yang dimiliki oleh KSPPS Kowanu Nugraha Kudus.⁴⁴ Dengan kurangnya tenaga pemasar atau marketing yang dimiliki maka KSPPS Kowanu Nugraha kesulitan dalam mengkomunikasikan dengan anggota ataupun calon anggota mengenai produk Simpanan Berjangka Syariah ini. Komunikasi yang tidak lancar karena kurangnya tenaga pemasar, maka hal ini menghambat kegiatan atau aktivitas promosi khususnya untuk produk Simpanan berjangka ini.

Selain itu hambatannya juga terletak pada kurangnya pengetahuan anggota tentang produk Kowanu Nugraha Kudus. Jadi masih diperlukan lagi penjelasan-penjelasan yang lebih detail tentang Produk Simpanan Berjangka oleh Staff Pemasar.⁴⁵

b. Dukungan dalam promosi produk Simpanan Berjangka Syariah di KSPPS Kowanu Nugraha Kudus

1) Marketing intermediaries

Perantara pemasaran adalah orang yang membantu perusahaan untuk mempromosikan dan menjual dan mendistribusikan barang kepada penjual akhir. Yang termasuk

⁴³ Cristopher Lovelock, dkk, *Ibid*, hlm. 193

⁴⁴ Hasil wawancara Bapak Pujiyono, Staff Pemasaran dan Koordinator pusat KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 18 April 2017

⁴⁵ Hasil wawancara Bapak Mohammad Wahyudi, Manager Umum KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 16 Mei 2017

dalam perantara pemasaran adalah agen perantara, perusahaan distribusi fisik (transportasi), agensi jasa pemasaran dan perantara keuangan.⁴⁶

KSPPS Kowanu Nugraha Kudus mempunyai tenaga pemasar / staff pemasaran yang profesional, yang memiliki pengetahuan yang baik tentang cara-cara promosi yang baik. Staff pemasaran KSPPS Kowanu Nugraha juga mempunyai pengetahuan yang baik mengenai produk-produk KSPPS Kowanu Nugraha sendiri.⁴⁷

2) Program promosi penjualan

Sales promotion (promosi penjualan) adalah berbagai insentif jangka pendek untuk mendorong keinginan mencoba atau membeli suatu produk atau jasa. Alat-alat sales promotion untuk nasabah akhir diantaranya adalah sampel, kupon, hadiah langsung, garansi produk dan display atau demonstrasi di tempat pembelian⁴⁸ Promosi penjualan dapat diartikan juga dengan serangkaian aktivitas yang dimaksudkan untuk mempengaruhi konsumen. Promosi penjualan ini dapat menjadi sangat efektif untuk mendorong konsumen untuk membeli produk tertentu.⁴⁹

KSPPS Kowanu Nugraha menerapkan promosi produk Simpanan Berjangka Syariah salah satunya dengan program promosi penjualan. Program ini berupa pemberian bonus kepada anggota. Bonusnya diantara lain adalah pemberian barang elektronik, bonus nisbah bagi hasil dan lain sebagainya. Namun, program ini hanya bersifat kondisional atau sesuai keinginan dari pihak KSPPS Kowanu Nugraha

⁴⁶ Ekawati Rahayu Ningsih, Manajemen Pemasaran Buku Daras, STAIN Kudus, Kudus, 2008, hlm.52

⁴⁷ Hasil wawancara Bapak Mohammad Wahyudi, Manager Umum KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 16 Mei 2017

⁴⁸ Herry Sutanto dan Khaerul Umam, *Op.Cit*, hlm. 387

⁴⁹ Sofjan Assauri, *Op. Cit*, hlm. 256-257

Kudus. Program ini biasanya diberlakukan pada saat KSPPS Kowanu Nugraha Kudus membutuhkan dana dari masyarakat. Dan untuk mendapatkan dana yang diinginkan KSPPS Kowanu Nugraha Kudus melakukan program ini untuk menarik anggota atau calon anggota untuk menginvestasikan dananya ke produk Simpanan Berjangka Syariah ini.⁵⁰

3) Lokasi dan Fasilitas yang mendukung

Kegiatan pemasaran juga termasuk penentuan lokasi kantor bank baik untuk kantor cabang bank, kantor cabang utama, kantor cabang pembantu, maupun kantor kas. Penentuan lokasi kantor beserta sarana dan prasarana yang mendukung menjadi sangat penting. Hal ini disebabkan agar nasabah mudah menjangkau lokasi bank yang ada. Demikian sarana dan prasarananya harus memberikan rasa nyaman dan aman kepada nasabah/anggota.⁵¹

KSPPS Kowanu Nugraha Kudus mempunyai lokasi yang strategis. Kantor pusat KSPPS Kowanu Nugraha berlokasi di samping jalan raya yang cukup strategis yaitu di Jl. Raya Besito Ds. Pegunungan Bae Kudus. Dan lokasi kantor cabang KSPPS Kowanu Nugraha terletak di Jl. Pramuka No. 20 Kudus. Lokasi ini strategis karena mudah dijangkau dari banyak arah. Hal ini memungkinkan masyarakat lebih mudah menemukan lokasi kantor Kowanu Nugraha Kudus.⁵² Lokasi yang mudah dijangkau menjadi salah satu faktor pendukung dari kegiatan Promosi dan pemasaran yang dilakukan.

Selain lokasi yang menguntungkan untuk melakukan promosi, KSPPS Kowanu Nugraha Kudus juga mempunyai

⁵⁰ Hasil wawancara Bapak Mohammad Wahyudi, Manager Umum KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 16 Mei 2017

⁵¹ Ikatan Bankir Indonesia, *Strategi Sukses Bisnis Bank*, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta Pusat, 2014, hlm. 173

⁵² Hasil wawancara Bapak Mohammad Wahyudi, Manager Umum KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 16 Mei 2017

fasilitas-fasilitas yang memadai. Kondisi Kantor Pelayanan di KSPPS Kowanu Nugraha terlihat rapi, bersih dan lengkap. Pelayanan di kantor juga menyenangkan. Untuk pelayanan di kantor KSPPS Kowanu Nugraha menyediakan 1 buah televisi, 2 unit komputer, 1 buah pendingin ruangan, dan beberapa meja dan kursi. Peneliti berpendapat bahwa penataan ruang pelayanan terlihat rapi dan bersih. KSPPS Kowanu Nugraha juga mempunyai 1 buah mobil. Mobil kantor dapat digunakan untuk mendukung kegiatan promosi atau pemasaran dengan mencetak tulisan pada kaca belakang dan mobil bagian samping. Hal ini menjadi nilai tambah untuk KSPPS Kowanu Nugraha Kudus.

4) Hubungan masyarakat yang baik

Bentuk hubungan masyarakat berkenaan dengan tindakan yang diambil dengan tujuan menciptakan atau memelihara kesan yang menyenangkan bagi masyarakat. Perusahaan berusaha membangun hubungan yang baik dengan masyarakat dengan cara berkomunikasi dengan masyarakat umum, termasuk calon pelanggan.

Hubungan masyarakat dapat digunakan untuk meningkatkan kesan akan sebuah produk atau kesan perusahaan itu sendiri. Juga dapat digunakan sebagai informasi untuk mengklarifikasi publisitas yang merugikan perusahaan. Banyak perusahaan memiliki departemen hubungan masyarakat yang menyediakan informasi mengenai perusahaan dan produknya kepada masyarakat. Departemen hubungan masyarakat biasanya menggunakan media untuk menyiarkan informasi mereka kepada masyarakat.⁵³

Hubungan masyarakat dapat digunakan untuk meningkatkan kesan akan sebuah produk atau kesan

⁵³ Jeff Madura, *Op.Cit*, hlm. 174

perusahaan itu sendiri. Juga dapat digunakan sebagai informasi untuk mengklarifikasi publisitas yang merugikan perusahaan. Banyak perusahaan memiliki departemen hubungan masyarakat yang menyediakan informasi mengenai perusahaan dan produknya kepada masyarakat. Departemen hubungan masyarakat biasanya menggunakan media untuk menyiarkan informasi mereka kepada masyarakat.⁵⁴

Secara struktural KSPPS Kowanu Nugraha adalah koperasi NU yang sama seperti lembaga pendidikan ma'arif NU dibawah naungan lembaga Nahdlatul Ulama. Karena memiliki predikat NU, KSPPS Kowanu Nugraha Kudus ini menjadi lebih mudah berhubungan dengan masyarakat dan menjadi nilai tambah untuk KSPPS Kowanu Nugraha Sendiri⁵⁵

3. Penerapan Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Produk Simpanan Berjangka Syariah di KSPPS Kowanu Nugraha Kudus

Strategi promosi yang dilakukan KSPPS Kowanu Nugraha Kudus adalah dengan melakukan empat metode promosi yaitu periklanan, penjualan personal, promosi penjualan, dan hubungan masyarakat

a. Periklanan

KSPPS Kowanu Nugraha Kudus melakukan periklanan dengan menggunakan media cetak berupa Brosur yang dibagikan kepada anggota maupun calon anggota.⁵⁶ Selain itu KSPPS Kowanu Nugraha Kudus juga membuat banner dengan tulisan-tulisan mengenai produk-produk dan juga logo dan visi dari KSPPS Kowanu Nugraha Kudus sendiri. Banner tersebut dipasang atau

⁵⁴ Jeff Madura, *Op.Cit*, hlm. 174

⁵⁵ Hasil wawancara Bapak Mohammad Wahyudi, Manager Umum KSPPS Kowanu Nugraha Kudus. pada tanggal 16 Mei 2017

⁵⁶ Hasil wawancara Bapak Pujiyono, Staff Pemasaran dan Koordinator pusat KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 18 April 2017

ditempatkan disebuah warung disekitar Desa Pegunungan Bae Kudus. KSPPS Kowanu Nugraha Kudus juga memanfaatkan fasilitas kantor berupa mobil kantor dapat digunakan untuk mendukung kegiatan promosi atau pemasaran dengan mencetak tulisan pada kaca belakang dan mobil bagian samping.

Periklanan adalah penyajian penjualan non-personal yang dikomunikasikan melalui bentuk media atau non-media untuk mempengaruhi sejumlah besar konsumen. Periklanan adalah metode umum untuk mempromosikan produk dan jasa.⁵⁷

Perusahaan dapat mengiklankan produk mereka melalui berbagai maksud. Jenis periklanan yang paling efektif tergantung pada produk dan target pasar yang dimaksudkan. Sebagian besar jenis periklanan dapat dikelompokkan menjadi surat kabar, majalah, radio, televisi, internet, surat, telemarketing, periklanan khusus, dan lain sebagainya.⁵⁸

Periklanan yang dilakukan oleh KSPPS Kowanu Nugraha Kudus sudah cukup baik. KSPPS Kowanu Nugraha Kudus telah melakukan periklanan dengan brosur, dan banner untuk mempromosikan produk Simpanan Berjangka Syariah.

Tingkat keberhasilan periklanan untuk meningkatkan penjualan pada produk Simpanan Berjangka Syariah ini sebesar 30%.⁵⁹ Tingkat keberhasilan periklanan ini adalah yang paling rendah diantara 4 metode promosi yang dilakukan oleh KSPPS Kowanu Nugraha Kudus.

b. Penjualan Personal

KSPPS Kowanu Nugraha Kudus melakukan penjualan personal dengan mendatangi langsung anggota atau calon anggotanya.

⁵⁷ Jeff Madura, *Ibid*, hlm. 158

⁵⁸ Jeff Madura, *Ibid*, hlm. 159

⁵⁹ Hasil wawancara Bapak Moh. Suhadak, Kabag Pemasaran KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 11 Juli 2017

Biasanya petugas mendatangi ditempat usaha maupun rumah anggota maupun calon anggotanya.⁶⁰

Penjualan personal adalah presentasi penjualan secara personal yang digunakan untuk mempengaruhi permintaan konsumen akan suatu produk. Biasanya penjualan personal ini adalah penjualan yang secara langsung berkomunikasi dengan pelanggan. Penjualan dengan cara ini memungkinkan untuk mengetahui respon pelanggan secara langsung dan cepat.⁶¹

KSPPS Kowanu Nugraha Kudus melakukan penjualan personal dengan baik. Penjualan personal dilakukan dengan mendatangi langsung anggota atau calon anggotanya sehingga memungkinkan untuk mengetahui respon pelanggan secara langsung dan cepat. Sehingga tingkat keberhasilan penjualan personal untuk meningkatkan penjualan pada produk Simpanan Berjangka Syariah ini sebesar 50%.⁶²

Hal ini tidak sesuai dengan penelitian sebelumnya yaitu penelitian oleh Jeffrey Andi Kesuma, dkk. Pada tahun 2015 dengan judul “Pengaruh Bauran Promosi Terhadap Volume Penjualan Holcim Solusi Rumah Bintang Jaya di Jember” yang hasilnya mengatakan bahwa pengaruh campuran promosi pada produk konstruksi volume penjualan di Holcim Solusi Rumah Bintang Jaya Jember memiliki pengaruh yang signifikan dengan variabel penjualan personal sebagai variabel memiliki pengaruh pada peningkatan paling signifikan dalam volume penjualan.

c. Promosi Penjualan

Promosi penjualan yang dilakukan KSPPS Kowanu Nugraha adalah dengan memberikan bonus kepada anggotanya.

⁶⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Eko Sulistiyono, anggota KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 1 Mei 2017

⁶¹ Jeff Madura, *Ibid*, hlm. 167

⁶² Hasil wawancara Bapak Moh. Suhadak, Kabag Pemasaran KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 11 Juli 2017

Bonus dapat berupa barang elektronik maupun yang lainnya. Namun, pemberian bonus ini tergantung kebutuhan yang dibutuhkan oleh KSPPS Kowanu Nugraha Kudus.⁶³

Sales promotion (promosi penjualan) adalah berbagai insentif jangka pendek untuk mendorong keinginan mencoba atau membeli suatu produk atau jasa. Alat-alat sales promotion untuk nasabah akhir diantaranya adalah sampel, kupon, hadiah langsung, garansi produk dan display atau demonstrasi di tempat pembelian⁶⁴ Promosi penjualan dapat diartikan juga dengan serangkaian aktivitas yang dimaksudkan untuk mempengaruhi konsumen. Promosi penjualan ini dapat menjadi sangat efektif untuk mendorong konsumen untuk membeli produk tertentu.⁶⁵

Promosi penjualan yang dilakukan oleh KSPPS Kowanu Nugraha Kudus sudah efektif. Dengan memberikan bonus kepada anggotanya, hal ini mendorong keinginan anggota untuk ikut serta dalam menginvestasikan dananya dalam produk Simpanan Berjangka Syariah milik KSPPS Kowanu Nugraha Kudus.

Tingkat keberhasilan promosi dengan cara ini untuk meningkatkan penjualan pada produk Simpanan Berjangka Syariah ini sebesar 80 %.⁶⁶ Hal ini menunjukkan bahwa, Promosi Penjualan berpengaruh besar terhadap kenaikan penjualan produk Simpanan Berjangka Syariah. Hal ini dapat dilihat dari data nasabah pada tahun 2015 dan data nasabah pada tahun 2016⁶⁷ berikut ini :

Tabel 4.2

⁶³ Hasil wawancara Bapak Pujiyono, Staff Pemasaran dan Koordinator pusat KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 18 April 2017

⁶⁴ Herry Sutanto dan Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, CV Pustaka Setia, Bandung, 2013, hlm. 387

⁶⁵ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran Dasar Konsep dan Strategi*, PT. RajaGrafindo Persada, Jakarta, hlm. 256-257

⁶⁶ Hasil wawancara Bapak Moh. Suhadak, Kabag Pemasaran KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 11 Juli 2017

⁶⁷ Hasil wawancara Bapak Moh. Suhadak, Kabag Pemasaran KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 11 Juli 2017

**Data Anggota Simpanan Berjangka Syariah
per Desember 2015**

No.	No. Anggota	Nama Anggota	Alamat
1	DS00023	Suwabi	undaan kidul 6/6
2	DS00026	sirril aufa	peganjaran 2/3 bae
3	DS00027	Suratmi	pedurenan 3/6
4	DS00028	ahmad ariyanto	hadipolo 4/2 jekulo
5	DS00029	Sukadi	loram kulon 5/5 jati
6	DS00032	bambang suwito	pasuruan lor 1/10 jati
7	DS00033	sujono gribig	gribig 1/7 gebog
8	DS00035	sutrisno jati	jati wetan 8/1 jati
9	DS00036	slamet hermanto	gribig 2/4 gebog
10	DS00037	Sulikah	tanjung karang 3/4 jati
11	DS00039	Hermawan	kaliwungu 5/6 kaliwungu
12	DS00041	agung irwanto	peganjaran 4/1 bae
13	DS00042	sholicul hadi	garung lor 6/3
14	DS00043	ahmad ridwan	margorejo 4/9
15	DS00044	Suyati	kedungwaru kidul 4/5
16	DS00048	seger musthofa	klumpit 2/8 gebog
17	DS00049	Kuntarti	gondang manis 4/7 bae
18	DS00050	rike nurlinda	krajan lor 4/3 jepang
19	DS00051	ahmad ariyanto	kramat besar 7/4 kota
20	DS00053	sri wahyuni	wergu wetan 4/3 kota
21	DS00054	siti qori'ah	dersalam 2/2 bae
22	DS00055	arif rahman	getas pejaten 2/1 jati
23	DS00056	Sulkan	kaliwungu 1/5 kaliwungu
24	DS00057	muh sulkan	kadilagon 4/8 gondang
25	DS00059	Tumasri	dusun I 1/3 sadang
26	DS00061	Nuriyatuddiny	Besito 3/6 Gebog
27	DS00062	budiono janggalan	ngelo No. 121 janggalan
28	DS00065	puji hartomo	gondangmanis 2/4 bae
29	DS00066	Sunardi	honggosoco 1/4 jekulo
30	DS00067	Subarkah	kedungdowo 4/2 kaliwungu
31	DS00068	kusmanto sumardi	kedungdowo 4/2 kaliwungu
32	DS00071	kuswanto gulang	gulang 4/4 mejoobo
33	DS00072	Suribowo	ngemplik wetan 9/2
34	DS00076	Rusminah	gribig 1/7 gebog
35	DS00077	hudatul umam	tanjung rejo 2/7 jekulo
36	DS00078	Maslihan	loram kulon 2/5 jati
37	DS00079	Siswati	gulang 4/1 mejobo
38	DS00080	satriyo budi	terban 21/2 jekulo
39	DS00082	Sobirin	bulungcangkring 4/1

40	DS00085	Subkhan	tompe 5/1 gondoharu
41	DS00086	nafi'ah dawae	buloh puyoh 1/8 dawae
42	DS00087	eko ridhofi	honggosoco 2/4 jekulo
43	DS00090	Subadi	jepang 3/1 mejobo
44	DS00091	sutikno gribih	gribik 3/5 gebog
45	DS00092	nur ainul fuad	tenggeles 5/4 mejobo
46	DS00093	noor huda jepang	jepang pakis 5/6 jati
47	DS00094	Sutiyono	bareng bodro 5/2 jekulo
48	DS00095	Bakuri	singocandi /1 kota
49	DS00096	ririn ismawati	gondosari 1/3 gebog
50	DS00097	Sunarti	dersalam 2/1 bae
51	DS00098	eko santoso	gamong 7/2 kaliwungu
52	DS00099	Solafuddin	loram kulon 3/5 jati
53	DS00100	sukirno salim	klumpit 2/5 gebog
54	DS00101	rysa fanita sari	gamong 7/2 kaliwungu
55	DS00102	novita rustya	loram kulon 4/4 jati
56	DS00103	ali mustofa	kajar 3/3 dawae
57	DS00104	muhammad taufiq	guyangan 6/1 trangkil
58	DS00105	Parnadi	colo 3/3 dawae
59	DS00106	aris ananto	tempuran 2/2
60	DS00107	budi triyanto	peganjaran 2/2 bae
61	DS00108	Suliyanto	kandangmas 1/7 dawae
62	DS00109	abdul rohman	kajar 3/4 dawae
63	DS00110	slamet haryanto	panjang 3/2 bae
64	DS00111	abdul halim	dersalam 3/1 bae
65	DS00112	syaikhul adib	tanjung rejo 2/7 jekulo
66	DS00113	Kustini	bendan 5/4 pati kidul
67	DS00114	sakur sairi	tumpang krasak 3/7 jati
68	DS00115	bambang wiryanto	wergu kulon 1/1 kota
69	DS00116	ris kurniasri	wergu wetan 3/2 kota
70	DS00117	rony yuliyanto	mlati lor 6/2 kota
71	DS00118	Susana	dersalam 3/1 bae
72	DS00119	Susono	ngetuk 5/1 ngembal rejo
73	DS00120	herry susanto	wergu kulon 5/4 kota
74	DS00121	Muchlisin	jepang 5/1 mejobo
75	DS00122	hafid cahyanudin	jl masjid al furqon 166
76	DS00123	Samadi	loram wetan 5/5 jati
77	DS00124	winarti ningsih	dersalam 3/1 bae
78	DS00125	angga pradana	sunggingan 5/2 kota
79	DS00126	bambang utomo	demaan 1/1 kota
80	DS00127	aris santiko	jl getas pejaten 2/1
81	DS00128	azis suwito	wonorejo 1/1 karanganyar
82	DS00129	endah permatasari	demaan 1/1 kota
83	DS00130	muhamad ahsin	kajeksan 2/3 kota
84	DS00131	m. Zaenuri	wergu wetan 4/1 kota

85	DS00132	rudi setiawan	megawon 1/3 jati
86	DS00133	Jamari	karanganyar 9/5 demak
87	DS00134	Sugiyartini	jepang pakiis 4/1 jati
88	DS00135	Jaman	wergu wetan 4/1 kota
89	DS00136	damuji kecil	loram kulon 1/3 jati
90	DS00137	Sulkan	jepang 2/6 mejobo
91	DS00138	Moehadi	nganguk wali no 286
92	DS00139	atok sukriyanto	mlatinorowito 3/9
93	DS00140	Sriyono	bulungcangkring 4/3
94	DS00141	Legiyanto	langgardalem 2/2 kota
95	DS00142	Mastam	rendeng 2/2
96	DS00143	Djuminah	dersalam 4/1 bae
97	DS00144	Surip	loram wetan 6/5 jati
98	DS00145	nur kholis	temulus 4/4 mejobo
99	DS00146	Choeri	kadilangon 2/9 gondang
100	DS00147	Wartono	temulus 1/1 mejobo
101	DS00148	Jumiati	ngembal klotok 5/4
102	DS00149	Supriyo	megawon 1/3 jati
103	DS00150	Sukarno	gondang manis kulon 10/2
104	DS00151	Mufidah	peganjaran 1/3 bae
105	DS00152	Purwanto	kayuapu kulon 4/4
106	DS00153	budi milfa faris	kayuapu kulon 5/4
107	DS00154	Johanto	gondangmanis 3/4 bae
108	DS00155	Supriyadi	gonangmanis 6/4 bae
109	DS00156	Munzaekah	peganjaran 1/4 bae
110	DS00157	zusron hadi	peganjaran 5/2 bae
111	DS00158	Sulikin	temulus 1/1 mejobo
112	DS00159	Sulyono	kayuapu kulon 2/4
113	DS00160	edi cahyono	gondang manis 4/10 bae
114	DS00161	Sehono	peganjaran 7/3 bae
115	DS00162	Supratono	krajan lor 6/3 jepang
116	DS00163	zuli idhayani	karangbener 5/8
117	DS00164	muhammad gufron	kadilangon 2/9 gondang
118	DS00165	Ayumi	kayuapu kulon 2/4

Sumber : Data Dokumentasi KSPPS Kowanu Nugraha Kudus

Tabel 4.3
Data Anggota Simpanan Berjangka Syariah
per Desember 2016

No.	No. Anggota	Nama Anggota	Alamat
1	DS00026	sirril aufa	peganjaran 2/3 bae
2	DS00027	Suratmi	pedurenan 3/6
3	DS00029	Sukadi	loram kulon 5/5 jati
4	DS00032	bambang suwito	pasuruan lor 1/10 jati
5	DS00035	sutrisno jati	jati wetan 8/1 jati
6	DS00036	slamet hermanto	gribig 2/4 gebog
7	DS00039	Hermawan	kaliwungu 5/6 kaliwungu
8	DS00042	sholicul hadi	garung lor 6/3
9	DS00048	seger musthofa	klumpit 2/8 gebog
10	DS00049	Kuntarti	gondang manis 4/7 bae
11	DS00053	sri wahyuni	wergu wetan 4/3 kota
12	DS00054	siti qori'ah	dersalam 2/2 bae
13	DS00056	Sulkan	kaliwungu 1/5 kaliwungu
14	DS00057	muh sulkan	kadilagon 4/8 gondang
15	DS00061	Nuriyatuddiny	Besito 3/6 Gebog
16	DS00065	puji hartomo	gondangmanis 2/4 bae
17	DS00066	Sunardi	honggosoco 1/4 jekulo
18	DS00068	kusmanto sumardi	kedungdowo 4/2 kaliwungu
19	DS00072	Suribowo	ngemplik wetan 9/2
20	DS00076	Rusminah	gribig 1/7 gebog
21	DS00078	Maslihan	loram kulon 2/5 jati
22	DS00080	satriyo budi	terban 21/2 jekulo
23	DS00082	Sobirin	bulungcangkring 4/1
24	DS00086	nafi'ah dawé	buloh puyoh 1/8 dawé
25	DS00087	eko ridhofi	honggosoco 2/4 jekulo
26	DS00091	sutikno gribih	gribik 3/5 gebog
27	DS00092	nur ainul fuad	tenggeles 5/4 mejobo
28	DS00096	ririn ismawati	gondosari 1/3 gebog
29	DS00097	Sunarti	dersalam 2/1 bae
30	DS00099	Solafuddin	loram kulon 3/5 jati
31	DS00101	rysa fanita sari	gamong 7/2 kaliwungu
32	DS00102	novita rustya	loram kulon 4/4 jati
33	DS00105	Parnadi	colo 3/3 dawé
34	DS00106	aris ananto	tempuran 2/2
35	DS00108	Suliyanto	kandangmas 1/7 dawé
36	DS00109	abdul rohman	kajar 3/4 dawé

37	DS00110	slamet haryanto	panjang 3/2 bae
38	DS00112	syaikhul adib	tanjung rejo 2/7 jekulo
39	DS00113	Kustini	bendan 5/4 pati kidul
40	DS00114	sakur sairi	tumpang krasak 3/7 jati
41	DS00116	ris kurniasri	wergu wetan 3/2 kota
42	DS00117	rony yuliyanto	mlati lor 6/2 kota
43	DS00118	Susana	dersalam 3/1 bae
44	DS00119	Susono	ngetuk 5/1 ngembal rejo
45	DS00120	herry susanto	wergu kulon 5/4 kota
46	DS00124	winarti ningsih	dersalam 3/1 bae
47	DS00125	angga pradana	sunggingan 5/2 kota
48	DS00127	aris santiko	jl getas pejaten 2/1
49	DS00129	endah permatasari	demaan 1/1 kota
50	DS00130	muhamad ahsin	kajeksan 2/3 kota
51	DS00133	Jamari	karanganyar 9/5 demak
52	DS00135	Jaman	wergu wetan 4/1 kota
53	DS00137	Sulkan	jepang 2/6 mejobo
54	DS00139	atok sukriyanto	mlatinorowito 3/9
55	DS00140	Sriyono	bulungcangkring 4/3
56	DS00141	Legiyanto	langgardalem 2/2 kota
57	DS00143	Djuminah	dersalam 4/1 bae
58	DS00145	nur kholis	temulus 4/4 mejobo
59	DS00147	Wartono	temulus 1/1 mejobo
60	DS00148	Jumiati	ngembal klotok 5/4
61	DS00150	Sukarno	gondang manis kulon 10/2
62	DS00151	Mufidah	peganjaran 1/3 bae
63	DS00153	budi milfa faris	kayuapu kulon 5/4
64	DS00156	Munzaekah	peganjaran 1/4 bae
65	DS00158	Sulikin	temulus 1/1 mejobo
66	DS00159	Sulyono	kayuapu kulon 2/4
67	DS00160	edi cahyono	gondang manis 4/10 bae
68	DS00161	Sehono	peganjaran 7/3 bae
69	DS00164	muhammad gufron	kadilangon 2/9 gondang
70	DS00166	Akhmadin	peganjaran 2/2 bae
71	DS00167	saiful ni'am	peganjaran 3/3 bae
72	DS00168	ely suprihatin	dk. Blender 4/3
73	DS00169	Masrip	panjang 1/3 bae
74	DS00170	siti miwarti	kayuapu kulon 5/4
75	DS00171	chris budiyanto	tambak 1/1 jekulo
76	DS00172	Suwarti	terban 4/2 jekulo
77	DS00173	arif basuki	gondangmanis 3/3

78	DS00174	saksono haryadi	gondangmanis 1/4
79	DS00175	Sapari	peganjaran 5/2 bae
80	DS00176	Paimin	temulus 1/5 mejobo
81	DS00177	mukhamad majid	bendokerep 2/4
82	DS00178	endah windhiyasti	dk. Ngelu karangbener
83	DS00179	Karyanto	gondangmanis 2/4 bae
84	DS00180	Pujiyono	karangbener 3/6 bae
85	DS00181	siti subiatun	gondangmanis wetan 2/3
86	DS00182	Kiswanto	japan 1/3 dawe
87	DS00183	santi purnama	jl supriyadi III pati
88	DS00184	Hendra	terban 2/9 jekulo
89	DS00185	ahmad rifai	loramkulon 1/1 jati
90	DS00186	Jamin	japan 6/1 dawe
91	DS00187	Syaifudin	dk kidul 7/4 jekulo
92	DS00188	Siamin	kadangmas 5/6 dawe
93	DS00189	husin maulana	sunggingan 2/3 kota
94	DS00190	budiawan prakoso	werguwetan no 36 2/5
95	DS00191	Muskan	kesambi 4/11 mejobo
96	DS00192	yuni ariyanti	jetis kapuan 4/4 jati
97	DS00193	Sukandi	rendeng 1/7 kota
98	DS00194	agung sudiarto	pacikarang 1/6 dawe
99	DS00195	abdul aziz	selalang 2/7 tanjungrejo
100	DS00196	zaenal arifin	garunglor 6/1
101	DS00197	endah widjayanti	kramat besar 7/4 kota
102	DS00198	edi setyawan	werguwetan 3/1 kota
103	DS00199	Nuryadi	wonorejo 1/1 kr.anyar
104	DS00200	edy sugiyanto	rendeng 1/5 kota
105	DS00201	Endarto	kauman timur 2/2 demaan
106	DS00202	endah budi	mlatikidul 4/1
107	DS00203	Ronzikin	kandang mas 3/5 dawe
108	DS00204	nur asiyah	ngembalkulon 1/4 jati
109	DS00205	ali chundlori	cendono 4/6 dawe
110	DS00206	Reni	dersalam 2/2 bae
111	DS00207	Imron	jojo 3/3 mejobo
112	DS00208	Rukinah	metaraman 4/1 margorejo
113	DS00209	Riyanto	kandangmas 6/7 dawe
114	DS00210	Sugiyanto	dk mijen 1/3 ngembal
115	DS00211	Subandi	singocandi 8/1 kota
116	DS00212	eko sulistiyono	werguwetan 1/4 kota
117	DS00213	bambang ariyanto	papringan 6/4
118	DS00214	adi kusnanto	kramat 3/2 kota

119	DS00215	moch noviryan	tanjungkaran 3/4
120	DS00216	Purwadi	dk pondok 6/4
121	DS00217	Suprihatin	mejobo 2/1 mejobo
122	DS00218	aldo setiawan	mlatikidul 6/2 kota
123	DS00219	nunung HK	loramkulon 7/4 jati
124	DS00220	abdul rouf	singocandi 3/2 kota
125	DS00221	zuchal hasan	jl. Sunan kudus 1/1
126	DS00222	Mulyanto	sunggingan 2/2 kota
127	DS00223	desy lestari	pedawang 5/1 bae
128	DS00224	Suwiknyo	jl. Masjid no. 168
129	DS00225	Kastamah	loram wetan 3/1 jati
130	DS00226	Sukani	kirig 6/1 mejobo
131	DS00227	tri subiyanti	dersalam 3/1 bae
132	DS00228	slamet harto	gang budhan 1/4 kota
133	DS00229	Taqwim	dersalam 4/1 bae
134	DS00230	muhammad taman	mлатi lor 4/3 kota
135	DS00231	Atik	sakbunder 2/3 dersalam
136	DS00232	diah titin	demaan 4/3 kota
137	DS00233	fatimatuz zahro	dersalam 4/1 dersalam
138	DS00234	noor arifin	jetak kembang 4/5
139	DS00235	sofian maritno	dersalam 4/1 bae
140	DS00236	miftachul falah	janggalan 3/2 kota
141	DS00237	Hartatik	pedawang 3/2 bae
142	DS00238	achmad said	dersalam 5/4 bae
143	DS00239	iwan setianto	jl. Mejobo 2/2 megawon
144	DS00240	Kusnanto	banget 3/2 kaliwungu
145	DS00241	Rusmi	banget 3/2 kaliwungu
146	DS00242	dudi pranawa	mлатi lor 4/4
147	DS00243	Sukamah	nembal kulon 2/4 jati
148	DS00244	Sudardi	kajar 3/3 dawé
149	DS00245	muhammad suwito	hadipolo 1/3 jekulo
150	DS00246	Taslim	sukoharjo 2/2 gribig
151	DS00247	Supriyadi	gondangmanis 6/5 bae
152	DS00248	ronggo utomo	jetak 5/5 kedungdowo
153	DS00249	Mariyam	prambatan lor 5/1
154	DS00250	Endang	prambatan kdl 10/4
155	DS00251	Kemisih	tanjungkarang 5/6 jati
156	DS00252	Mintono	gribig 1/7 gebog
157	DS00253	slamet rianto	ngelo 6/1 janggalan
158	DS00254	Kusnudin	sambung 8/2 undaan
159	DS00255	muhiburrohman	japan 3/1 dawé

160	DS00256	harun rosyid	glagah waru 3/2 undaan
161	DS00257	achmad shobari	bakalan krapyak 1/3
162	DS00258	Fatmah	gebog wetan 1/4
163	DS00259	Failashufa	bakalan krapyak 7/2
164	DS00260	Setiyono	prambatan kidul 9/4
165	DS00261	erianto nugroho	kramat besar 7/4 kota
166	DS00262	Arman	wergu kulon 3/1 kota
167	DS00263	Slamet	bareng brodo 4/2 jekulo
168	DS00264	Marjuki	getasrabi 5/6 gebog
169	DS00265	Jumali	kandangmas 2/7 dawé
170	DS00266	deny ahmad	jatimulyo 5/1
171	DS00267	budi suyono	soco 3/1 dawé
172	DS00268	sri rejeki	kepyar 1/2 dersalam bae
173	DS00269	Mashuri	karangampel 3/4
174	DS00270	Jumadi	gondoharum 2/5 jekulo
175	DS00271	abdul karis	temulus 1/1 mejobo
176	DS00272	daniel setiawan	godangmanis 4/5 bae
177	DS00273	yuni elyawati	gondangmanis 6/7 bae
178	DS00274	ahmad budi	kuwukan 3/1 dawé
179	DS00275	budiono kajar	kajar 3/3 dawé
180	DS00276	Sutoyo	pedawang 2/3 bae
181	DS00277	Suwandi	kajar 3/3 dawé
182	DS00278	eko prasetyo	gondangmans 2/3 bae
183	DS00279	noor said	megawon 4/2 jati
184	DS00280	Khusiri	kajar 2/4 dawé
185	DS00281	Hermanto	ds panjang 1/3
186	DS00282	Suparmi	gondangmanis 2/2 bae
187	DS00283	zaenal arifin	bulungkulon 4/4
188	DS00284	Sulastri	dersalam 1/2
189	DS00285	Jaiz	kirig 4/1 mejobo
190	DS00286	hadi sutomo	kayuapu kulon 4/4
191	DS00287	Tutsiyah	tenggeles 3/4
192	DS00288	ragil wibowo	kayuapu kulon 6/4
193	DS00289	Fauzi	peganjaran 2/2 bae
194	DS00290	Lasdi	gondangmanis 8/2 bae
195	DS00291	Tuminah	dersalam 1/2 bae

Sumber : Data Dokumentasi KSPPS Kowanu Nugraha Kudus

Pada tahun 2015 anggota Simpanan Berjangka Syariah di KSPPS Kowanu Nugraha Kudus adalah 118 orang. Dan tahun 2017 anggota Simpanan Berjangka Syariah mencapai 195 orang. Hal ini menunjukkan terdapat kenaikan sebesar 77 orang/anggota.

d. Hubungan Masyarakat

Diantara kegiatan yang dilakukan oleh KSPPS Kowanu Nugraha Kudus adalah dengan mengikuti even pameran dalam rangka dies natalis Universitas Muria Kudus. dalam pameran tersebut KSPPS Kowanu Nugraha Kudus membuka stand yang memamerkan produk-produk dari kelompok binaan KSPPS Kowanu Nugraha.⁶⁸

Hubungan masyarakat atau humas melibatkan upaya untuk menstimulasi minat positif dalam organisasi dan produknya dengan memberikan rilis berita, mengadakan konferensi pers, menyelenggarakan even khusus, dan mensponsori kegiatan yang bisa diliput media yang dilakukan oleh pihak ketiga. Elemen dasar dalam strategi humas adalah persiapan dan distribusi rilis pers (mencakup foto dan/atau video) yang menyoroti riwayat perusahaan, produk dan karyawannya.⁶⁹

KSPPS Kowanu Nugraha Kudus selalu berusaha menjaga hubungan baik dengan anggota maupun calon anggota. Tingkat keberhasilan promosi dengan cara ini untuk meningkatkan penjualan pada produk Simpanan Berjangka Syariah ini sebesar 65%.⁷⁰ Melihat prosentase tersebut, KSPPS Kowanu Nugraha Kudus dengan promosi menggunakan hubungan masyarakat berpengaruh terhadap peningkatan penjualan produk Simpanan Berjangka Syariah. Hubungan Masyarakat menjadi strategi kedua

⁶⁸ Hasil wawancara Bapak Pujiyono, Staff Pemasaran dan Koordinator pusat KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 18 April 2017

⁶⁹ Cristopher Lovelock, dkk., *Pemasaran Jasa Perspektif Indonesia*, Terj. Dian Wulandari, Erlangga, Jakarta, 2010, hlm. 205

⁷⁰ Hasil wawancara Bapak Moh. Suhadak, Kabag Pemasaran KSPPS Kowanu Nugraha Kudus, pada tanggal 11 Juli 2017

yang berpengaruh setelah strategi promosi penjualan menggunakan bonus.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa peningkatan penjualan pada produk Simpanan Berjangka Syariah di KSPPS Kowanu Nugraha secara bersama-sama dipengaruhi oleh strategi promosi yang dilakukan (periklanan, promosi penjualan, penjualan personal, dan hubungan masyarakat). Hasil ini sesuai dengan penelitian sebelumnya, yaitu penelitian yang dilakukan oleh Kusmuriyanto dan S. Martono pada tahun 2002 yang berjudul “Daya Tarik Bauran Promosi Untuk Produk Tabungan Plus BNI 1946 (Analisi Keputusan Menabung Pada Bank BNI Cabang Semarang)”

