



**STRATEGI PEMASARAN SIMPANAN QURBAN
DI KOPENA PEKALONGAN**

TUGAS AKHIR

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat
memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md)

Oleh :

DWI HANDAYANI
NIM. 2012116082

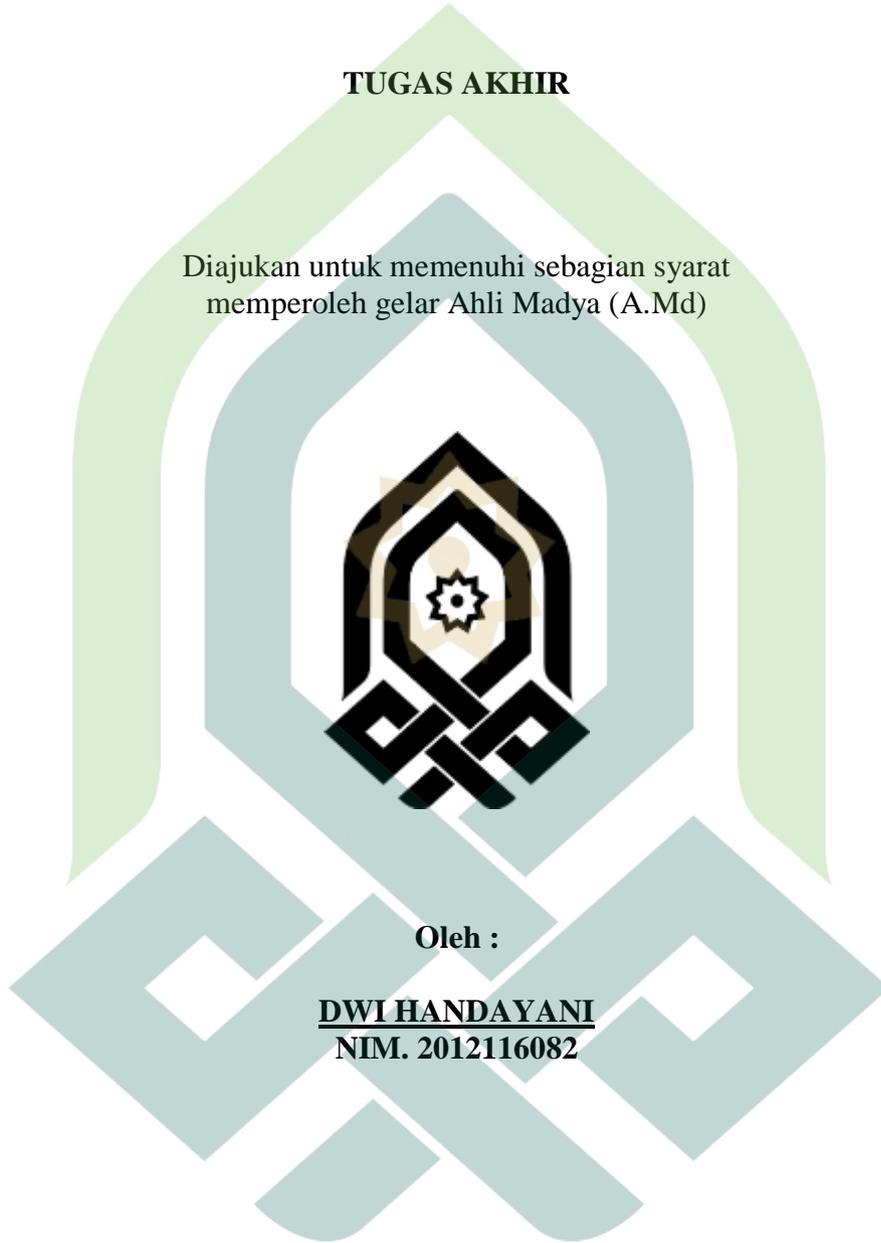
**JURUSAN D3 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERIPEKALONGAN
2020**



STRATEGI PEMASARAN SIMPANAN QURBAN DI KOPENA PEKALONGAN

TUGAS AKHIR

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat
memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md)



Oleh :

DWI HANDAYANI
NIM. 2012116082

**JURUSAN D3 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERIPEKALONGAN
2020**



**SURAT PERNYATAAN
KEASLIAN TUGAS AKHIR**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dwi Handayani
Nim : 2012116082
Judul Tugas Akhir : STRATEGI PEMASARAN SIMPANAN
QURBAN DI KOPENA PEKALONGAN

Menyatakan bahwa Tugas Akhir ini merupakan hasil karya sendiri, kecuali bentuk kutipan yang telah penulis sebutkan sumbernya. Apabila Tugas akhir ini terbukti hasil duplikasi atau plagiasi, maka saya bersedia menerima sanksi akademis dan dicabut gelarnya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Pekalongan, 29 Juni 2020

Yang menyatakan



DWIHANDAYANI
NIM. 2012116082

NOTA PEMBIMBING

H.Tamamudin, S.E., M.M
Jalan K.H. Ahmad Dahlan No. 3 Tirto
Pekalongan

Lampiran : 3 (Tiga) eksemplar
Hal : Naskah Tugas Akhir Sdri Dwi Handayani
Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
c/q. Ketua Jurusan Perbankan Syariah
di PEKALONGAN

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah diadakan penelitian dan perbaikan seperlunya, maka bersama ini kami kirimkan Naskah Tugas Akhir Saudari:

Nama : Dwi Handayani
NIM : 2012116082
Jurusan : D3 Perbankan Syariah
Judul : Strategi Pemasaran Simpanan Qurban Di KOPENA
Pekalongan.

Dengan ini mohon agar Tugas Akhir saudara tersebut dapat segera dimunaqasahkan.

Demikian nota pembimbing ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatiannya saya sampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pekalongan, 3 Juli 2020
Pembimbing


H. Tamamudin, S.E., M.M
NIP1979103020060410818





PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Pedoman transliterasi yang digunakan dalam penulisan buku ini adalah hasil Putusan Bersama Menteri Agama Republik Indonesia No. 158 tahun 1987 dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia No. 0543b/U/1987. Transliterasi tersebut digunakan untuk menulis kata-kata Arab yang dipandang belum diserap ke dalam Bahasa Indonesia. Kata-kata Arab yang sudah diserap ke dalam Bahasa Indonesia sebagaimana terlihat dalam Kamus Linguistik atau Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). Secara garis besar pedoman transliterasi itu adalah sebagai berikut.

1. Konsonan

Fonem-fonem konsonan Bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf. Dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus.

Di bawah ini daftar huruf Arab dan transliterasi dengan huruf latin.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba	B	be
ت	ta	T	te
ث	sa	s	es (dengan titik di atas)
ج	jim	J	je
ح	ha	h	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha	Kh	ka dan ha
د	dal	D	de
ذ	zal	Z	zet (dengan titik di atas)
ر	ra	R	er
ز	zai	Z	zet
س	sin	S	es



ث	syin	Sy	es dan ye
ص	sad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	dad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ta	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	za	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	ain	ʿ	koma terbalik (di atas)
غ	gain	G	ge
ف	fa	F	ef
ق	qaf	Q	qi
ك	kaf	K	ka
ل	lam	L	el
م	mim	M	em
ن	nun	N	en
و	wau	W	we
ه	ha	H	ha
ء	hamzah	ʾ	Apostrof
ي	ya	Y	Ye

2. Vokal

Vokal Tunggal	Vokal Rangkap	Vokal Panjang
أ = a		أ = ā
إ = i	أَي = ai	إِي = ī
أ = u	أَوْ = au	أُو = ū

3. Ta Marbutah

Ta marbutah hidup dilambangkan dengan /t/. Contoh:

مرآة جميلة ditulis *mar'atun jamīlah*



Ta marbutah mati dilambangkan dengan /h/. Contoh:

فاطمة ditulis *fāṭimah*

4. *Syaddad* (tasydid, geminasi)

Tanda geminasi dilambangkan dengan huruf yang sama dengan huruf yang diberi *syaddad* tersebut. Contoh:

ربنا ditulis *rabbānā*

البر ditulis *al-birr*

5. Kata sandang (artikel)

Kata sandang yang diikuti oleh “huruf syamsiyah” ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu. Contoh:

الشمس ditulis *asy-syamsu*

الرجل ditulis *ar-rajulu*

السيدة ditulis *as-sayyidah*

Kata sandang yang diikuti oleh “huruf qamariyah” ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu /l/ diikuti terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang. Contoh:

القمر ditulis *al-qamar*

البدیع ditulis *al-badī'*

الجلال ditulis *al-jalāl*

6. Huruf hamzah

Hamzah yang berada di awal kata tidak ditransliterasikan. Akan tetapi, jika hamzah tersebut berada di tengah kata atau di akhir kata, huruf hamzah itu ditransliterasikan dengan apostrof ^/. Contoh:

أمرت ditulis *umirtu*

شيء ditulis *syai`un*

PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahim

Dengan memanjatkan puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah menuntun, memberikan kesehatan, kekuatan, kesabaran dan kemudahan dalam salah satu perjuangan hidup ini. Semoga apa yang telah dilalui senantiasa memberikan manfaat bagi semuanya. Tugas Akhir ini saya persembahkan kepada:

1. Kepada kedua orang tua saya tercinta, bapak Ali Faizin dan ibu Siti Solechah terimakasih atas doa yang tulus yang tiada pernah putus, kerja keras serta pengorbanan yang engkau berikan selama ini dan kasih sayang yang selalu tercurah.
2. Kakak saya Mila Karmila dan suaminya serta keluarga besar yang telah memberikan doa dan motivasi.
3. Sahabat-sahabatku yang telah memberikan semangat, nasihat dan membuat kenangan indah maupun buruk dalam hidup ku.
4. Guru-guru yang telah membimbing, mendidik dan memberikan ilmu yang tiada terkira sebagai bekal dalam perjalanan hidupku.
5. Insitut Agama Islam Negeri Pekalongan, kampus tercinta tempatku untuk mencari ilmu dan pegalaman dalam berorganisasi.

Terimakasih.

Shodaqollahul adzim.





MOTTO

“Tidak ada kebetulan dalam Takdir”

(The King Eternal Monarch)

“sebaik-baiknya manusia adalah yang paling bermanfaat bagi orang lain”

(HR. Ahmad, ath-Thabrani, ad-Daruqutni).

Kesuksesan dan kegagalan adalah sama-sama bagian dalam hidup, keduanya
adalah sementara.

(Shah Rukh Khan)

Keyakinan merupakan suatu pengetahuan di dalam hati, jauh tak terjangkau oleh
bukti.

(Kahlil Gibran, Pujangga)



ABSTRAK

Simpanan Qurban ini ada karena usulan dari masukan dan inspirasi respon dari nasabah (anggota) kopena itu sendiri yang menginginkan berqurban dengan biaya yang lebih murah dan terjangkau, dan ternyata usulan itu pun terealisasi walau awalnya kurang diminati tetapi ternyata dari tahun ke tahun peningkatan peminat bertambah, itu artinya banyak masyarakat yang mulai mengerti pentingnya berqurban. Menurut M. Ihson (selaku Divisi Umum), program Siqurma memang masih baru namun di tahun pertama sudah mendapat perhatian dari nasabah sejumlah 600 nasabah yang sudah bergabung dan ditargetkan 2000 nasabah di tahun kedua bisa terlaksana. Dari data yang diperoleh simpanan qurban mengalami peningkatan jumlah nasabah dari tahun 2017 sebesar 477, tahun 2018 sebesar 525 dan di tahun 2019 sebesar 1.088. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran Simpanan Qurban dan kendala yang dihadapi dalam memasarkan Simpanan Qurban di KOPENA Pekalongan.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (field research), dalam penelitian ini penulis menggunakan pendekatan kualitatif dengan analisis data deskriptif. Teknik pengumpulan data diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik keabsahan data yang digunakan yaitu triangulasi sumber dan triangulasi teknik. Analisis data yang digunakan adalah kualitatif deskriptif.

Hasil dari penelitian ini KOPENA Pekalongan dalam memasarkan produk simpanan qurban adalah dengan menggunakan strategi bauran pemasaran /*Marketing Mix* yang meliputi produk (*Product*), harga (*Price*), tempat (*Place*), promosi (*Promotion*), orang (*People*), bukti fisik (*Physical Evidence*), dan proses (*Process*). Selain menggunakan strategi bauran pemasaran diatas, media yang digunakan KOPENA Pekalongan dalam mempromosikan simpanan qurban antara lain: dengan cara rumah ke rumah / door to door, radio, dan brosur. Terdapat faktor kendala dalam strategi pemasaran simpanan qurban antara lain adanya lembaga keuangan sejenis yang juga memiliki produk simpanan qurban, kurangnya komunikasi dengan pegawai, hanya mengandalkan media sosial yang itu-itu saja seperti brosur, radio dan door to door (rumah ke rumah), kurangnya informasi akan manfaat pentingnya berqurban kepada sesama nya dan alasan berqurban hanya karena dorongan ingin dipuji oleh orang lain dalam berbagi bukan dari diri sendiri.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Faktor-faktor Minat Anggota

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, taufik serta hidayah-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul “Strategi Pemasaran Simpanan Qurban Di KOPENA Pekalongan”. Shalawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada Nabi Agung Muhammad SAW yang memberikan Syafaatnya di akhirat serta dunia ini.

Dengan berbekal keikhlasan dan berniat ketulusan serta modal tanggungjawab, alhamdulillah Tugas Akhir ini dapat terselesaikan. Dalam pengetahuan dan motivasi dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Sehingga pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Ade Dedi Rohayana, M.Ag selaku Rektor IAIN Pekalongan.
2. Ibu Dr. Shinta Dewi Rismawati, M.H. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak H. Tamamudin, S.E., M.M. selaku Ketua Jurusan DIII Perbankan Syariah dan pembimbing Tugas Akhir yang telah memberikan arahan dan bimbingan selama menyelesaikan Tugas Akhir.
4. Bapak Tarmidzi, M.SI, selaku wali study yang telah memberikan motivasi selama menyelesaikan studi di IAIN Pekalongan.
5. Bapak Muhamad Masrur, M.E.I selaku dosen penguji proposal yang telah dengan sabar memberikan arahan dan bimbingan penyusunan Tugas Akhir.





6. Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Pekalongan yang telah bersedia memberikan ilmunya yang sangat berharga kepada saya selama masa perkuliahan.
7. Seluruh staf karyawan KOPENA Pekalongan yang telah mengizinkan dan membantu dalam penelitian ini.
8. Ibu Siti Solechah dan Bapak Ali Faizin yang tiada henti memberikan *Support* sekaligus doa demi terselesaikannya Tugas Akhir ini.
9. Kakak saya Mila Karmila dan suaminya serta keluarga besar yang telah memberikan semangat, motivasi dan mendoakan keberhasilan saya.
10. Teman-teman DIII Perbankan Syariah IAIN Pekalongan angkatan 2016.
Terimakasih atas 3 tahun kebersamaannya.

Akhir kata dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa penyusunan Tugas Akhir ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis berharap mendapatkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca. Penulis berharap semoga naskah Tugas Akhir ini dapat bermanfaat dan dapat menambah keilmuan bagi para pembaca. Amin.

Pekalongan, 29 Juni 2020

Penulis



DAFTAR ISI

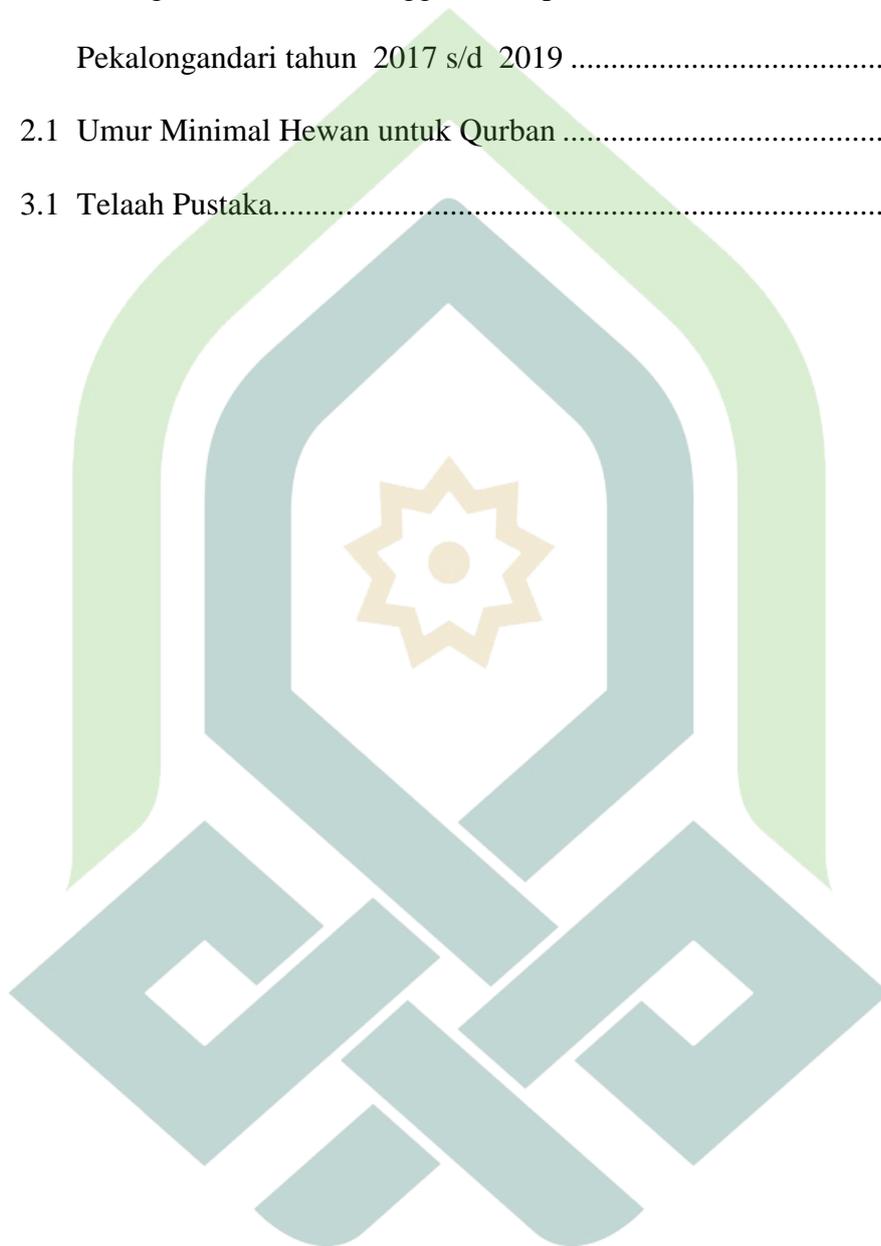
HALAMAN JUDUL	i
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR	ii
NOTA PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	v
PERSEMBAHAN	viii
MOTTO	ix
ABSTRAK	x
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	11
C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian	11
D. Batasan Masalah	12
E. Penegasan Istilah	12
F. Kerangka Berpikir	15
G. Sistematika Penulisan	16
BAB II LANDASAN TEORI	18
A. Pengertian Strategi dan Pemasaran	18
B. Tujuan Pemasaran	21
C. Variabel Strategi	22
D. Konsep Strategi 7P (Marketing Mix)	26
E. Komunikasi Strategi Pemasaran	31
F. Prinsip Strategi Pemasaran	32
G. Pengertian Simpanan dan Qurban	34



H. Landasan Hukum Qurban	35
I. Kriteria Hewan Ternak Qurban	35
J. Hikmah Qurban	36
K. Telaah Pustaka	37
BAB III METODE PENELITIAN	52
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian	52
B. Tempat dan Waktu Penelitian	53
C. Sumber Data	54
D. Teknik Pengumpulan Data	56
E. Keabsahan Data	58
F. Metode Analisis Data	59
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	60
A. Hasil Penelitian	60
B. Pembahasan	70
BAB V PENUTUP	78
A. Kesimpulan	78
B. Saran	79
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Peningkatan Jumlah Anggota Simpanan Qurban Di KOPENA Pekalongandari tahun 2017 s/d 2019	8
Tabel 2.1 Umur Minimal Hewan untuk Qurban	27
Tabel 3.1 Telaah Pustaka.....	29





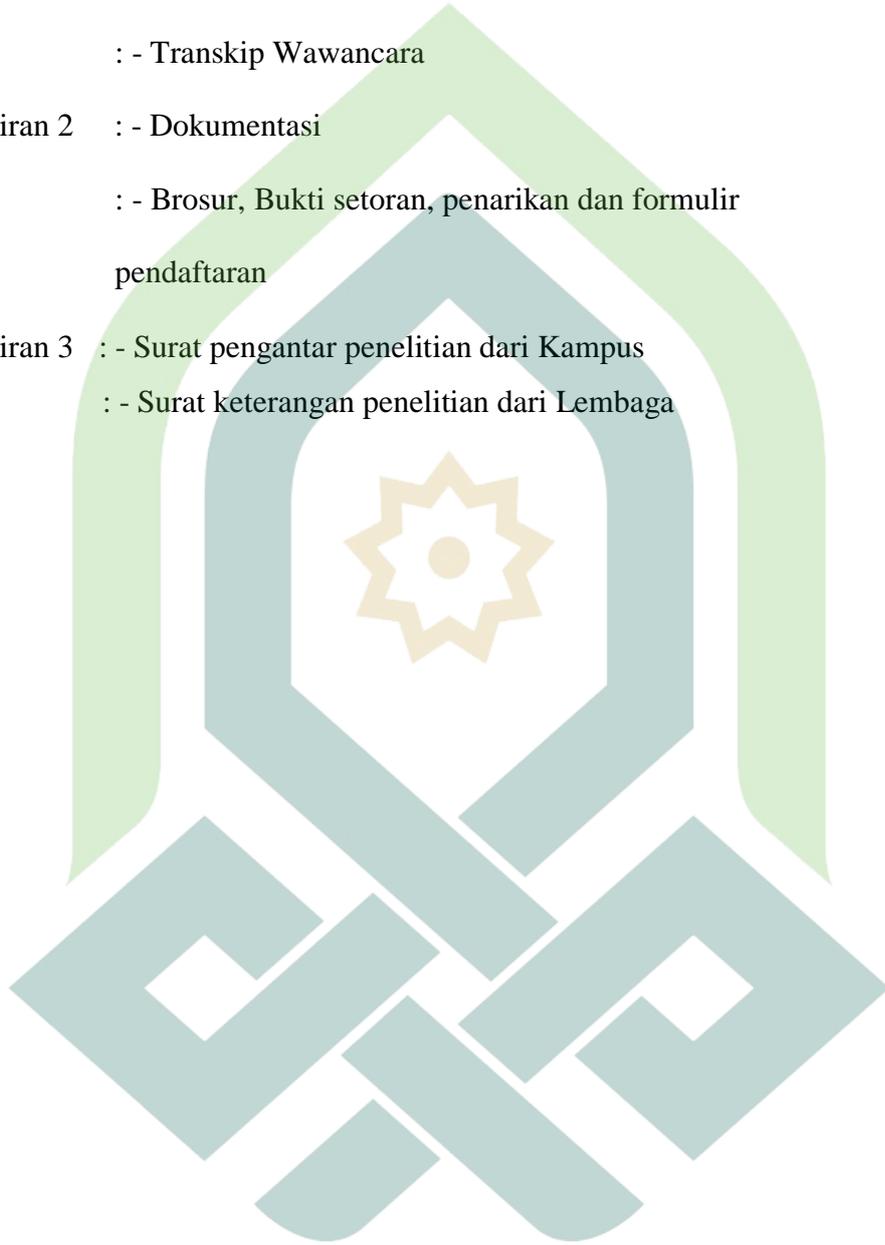
DAFTAR GAMBAR

Gambar	Kerangka Berfikir.....	12
Gambar	Struktur Organisasi KOPENA Pekalongan.....	48



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : - Pedoman Wawancara
 : - Transkrip Wawancara
- Lampiran 2 : - Dokumentasi
 : - Brosur, Bukti setoran, penarikan dan formulir
 pendaftaran
- Lampiran 3 : - Surat pengantar penelitian dari Kampus
 : - Surat keterangan penelitian dari Lembaga





BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sesuai dengan UUD 1945 Pasal 33 Ayat (1) yang berbunyi, “Perekonomian disusun sebagai usaha bersama atas asas kekeluargaan” , maka bentuk badan usaha yang paling sesuai dengan kepribadian bangsa Indonesia adalah koperasi. Menurut undang-undang No. 17 Tahun 2012 tentang Perkoperasian, koperasi adalah badan hukum yang didirikan oleh orang perseorangan atau badan hukum koperasi, dengan pemisahan kekayaan para anggotanya sebagai modal untuk menjalankan usaha, yang memenuhi aspirasi dan kebutuhan bersama dibidang ekonomi, sosial, dan budaya sesuai dengan nilai dan prinsip koperasi.

Latar belakang koperasi diawali pada permulaan abad ke-19 sebagai reaksi terhadap sistem liberalisme ekonomi, yang pada waktu itu golongan pemilik modal menguasai kehidupan masyarakat. Susunan masyarakat kapitalis sebagai kelanjutan dari liberalisme ekonomi membiarkan individu bebas bersaing untuk mengejar keuntungan sebesar-besarnya bagi individu dan bebas pula mengadakan segala macam kontrak tapi intervensi pemerintah.¹

Akibat dari sistem ekonomi tersebut golongan atas pemilik modal menguasai kehidupan masyarakat. Mereka hidup berlebih-lebihan, sedangkan

¹Warsono. 2011. *Pemahaman Filosofi, Sejarah dan Ideologi Koperasi Memperkokoh Serta Memperkuat Ketahanan Pengelolaan Koperasi Sesuai Jati Dirinya*, Jurnal STIE Semarang, No.1 volume 3, hlm.25.

golongan pemilik modal menguasai masyarakat yang lemah kedudukan sosial ekonominya semakin terdesak. Pada saat itulah tumbuh gerakan koperasi yang menentang aliran individualisme dengan asas kerjasama untuk kesejahteraan masyarakat, bentuk kerjasama melahirkan koperasi. Sedangkan kalimat koperasi untuk mencapai tujuan.

Mengacu dari jati diri koperasi/Internal Co-operative Identity Statement (ICIS) yang disepakati pada kongres ICA (International Cooperative Alliance) di Manchester Inggris, pada bulan September 1995 yang diterjemahkan sebagai berikut: “koperasi adalah kumpulan otonom dari orang-orang yang bergabung secara sukarela untuk memenuhi kebutuhan dan aspirasi ekonomi, sosial budaya mereka bersama melalui perusahaan yang mereka miliki secara bersama dan dikendalikan dan diawasi secara demokratis”. Koperasi-koperasi bergabung secara lokal, regional, nasional dan internasional dalam berbagai bentuk perusahaan guna dapat memenuhi kebutuhan anggota-anggotanya seefektif mungkin.

Nilai dasar dari koperasi adalah kebersamaan dan menolong diri sendiri berdasarkan selfhelp (swadaya) atau menolong diri sendiri secara bersama-sama, demokratis, kesamaan, keadilan dan solidaritas. Dalam segala kegiatannya koperasi selalu bertindak atas dasar nilai-nilai etis kejujuran dan keterbukaan, tanggung jawab sosial dan peduli kepada orang lain.

Koperasi memiliki tujuh prinsip yaitu diantaranya pertama keanggotaan sukarela dan terbuka, kedua pengendalian oleh anggota secara demokratis, ketiga partisipasi ekonomi anggota, keempat otonomi dan kemandirian,



kelima pendidikan, keenam kerjasama antar koperasi dan yang ketujuh kepedulian terhadap masyarakat.²

Tujuan koperasi tercantum dalam Undang-undang No. 17 Tahun 2012 tentang Perkoperasian Pasal 3 yaitu meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, sekaligus sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari tatanan perekonomian nasional yang demokratis dan berkeadilan.

Koperasi Pemuda Buana (KOPENA) didirikan pada tanggal 11 Desember 1993, atas prakarsa para pemuda dalam rangka memanfaatkan potensi umat yang bercirikan atas kebersamaan dan kegotongroyongan. Kesadaran membangun koperasi sebagaimana yang pernah diukir para pendahulu yang telah menciptakan image kota Pekalongan sebagai kota yang berjaya. Pendirian KOPENA dilatarbelakangi oleh maksud dan tujuan untuk memperkenalkan ekonomi kerakyatan yang berbasis ekonomi islam (syariah) sesuai dengan Al-Qur'an dan sunnah Rasul, serta menyediakan sarana mediasi keuangan antara warga muslim yang memiliki kelebihan dana dengan warga muslim lainnya yang kekurangan dana, dimana KOPENA berperan sebagai sarana penyimpan dana sekaligus penyaluran dana terutama kepada masyarakat golongan lemah berdasarkan prinsip bagi hasil.³

²Warsono. 2011. *Pemahaman Filosofi, Sejarah dan ideologi Koperasi Memperkokoh Serta Memperkuat Ketahanan Pengelolaan Koperasi Sesuai Jati Dirinya*, Jurnal STIE Semarang, No.1 Vol III, hlm.32-33.

³M Ikhsan. 2017. *Gambaran Umum Manajemen KOPENA Pekalongan*, diakses melalui, <https://eprints.walisongo.ac.id/43BabIII/Gambaran-umum-manajemen-KOPENA-pekalongan.html>.



Berawal dari pemikiran, prakasa Pekalongan HM Saelany Machfudz terpilih sebagai ketua. Harapannya mampu menularkan ilmu ekonomi dan perkoperasian yang dimiliki kepada KOPENA. Modal awal tercatat Rp.400.000,- dalam bentuk kesanggupan simpanan pokok dan wajib dari 100 orang calon anggota yang mendaftar pada saat itu, sehingga masih perlu ditagih *door to door*. Usaha awal yang didirikan adalah pengurusan surat-surat kendaraan (STNK, SIM) dan buku tulis dengan cover gambar walisongo. Kantor pertama yang didirikan KOPENA berada di jalan Hos Cokro Aminoto depan masjid Landungsari Pekalongan. Manajemen keuangan di KOPENA bertujuan untuk memobilisasi permodalan dari dan untuk anggota sebagai usaha bersama dalam rangka menolong dan memenuhi kebutuhan para anggota, dengan berlandaskan sistem konvensional dan syariah.

Manusia dalam perjalanan hidupnya merupakan suatu keniscayaan mereka pasti akan mengalami kesenangan dan kesusahan, ketika mengalami kesusahan maka manusia selalu berusaha mendekati diri kepada sesuatu yang supranatural (yang mereka sebut Tuhan), pendekatan ini biasanya melalui pengorbanan baik berupa sesajen, hasil panen berupa buah-buahan, atau hasil ternak seperti sapi, kerbau, unta, atau kambing. Dengan pemberian qurban ini mereka harapkan segala persoalan hidup yang mereka alami dapat terselesaikan atau minimal terhentikan dan diganti dengan yang lebih baik. Agama Islam telah mengatur dengan sempurna sistem pelaksanaan



ibadah qurban baik syarat, hukum, binatang yang bisa dijadikan qurban, waktu pelaksanaannya dan sebagainya.

Sebagai suatu bentuk amal ibadah yang dilakukan karena Allah, maka tentunya kita perlu mengetahui dan memahami hukum serta tata cara pelaksanaannya dengan benar dan sesuai dengan sunnah Rasulullah saw. Tampaknya momentum Idul Adha, hingga saat ini masih menuntut kita untuk benar-benar berqurban. Artinya berqurban bukan lagi sekedar memenuhi panggilan syari'at tetapi karena kondisi nyata ummat yang masih dihadapkan pada situasi yang memprihatinkan, maka perlu direnungkan kembali bahkan harus dicari makna dan nilai-nilai qurban yang haqiqi.

Dalam persepektif syari'at (fiqh), qurban memiliki makna ritual yakni menyembelih hewan ternak yang telah memenuhi kriteria tertentu dan pada waktu tertentu, yaitu pada hari nahar (tanggal 10 Dzulhijjah) dan hari tasyrik (tanggal 11-13 Dzulhijjah), ibadah qurban harus dengan hewan qurban, seperti kambing, sapi atau unta, dan tidak boleh diganti dengan lainnya seperti uang ataupun beras..⁴

Menurut bahasa qurban terambil dari kata qaruba yang berarti dekat, yaitu sesuatu yang dipersembahkan kepada Tuhan, baik berupa barang yang disedekahkan, atau dalam bentuk melakukan ibadah tertentu. Tetapi kata ini lebih banyak dipahami dalam arti mempersembahkan sesuatu yang bersifat material. Menurut Wahbah Zuhaili: nama dari sesuatu yang dipotong pada hari nahar, menurut Istilah syara' memotong seekor binatang tertentu dengan

⁴ Mulyana Abdullah. 2016. Qurban : *"Wujud Kedekatan Seorang Hamba dengan Tuhan-Nya"*, Jurnal Pendidikan Agama Islam-Ta'lim, No. 1 vol 14, hlm.110.



niat. pendekatan diri kepada Allah pada waktu tertentu (hari nahar atau hari Idul Adha dan hari-hari tasyriq: 11-13). Ibadah qurban ini disyariatkan pada tahun ke-2 H. Sebagaimana zakat dan dua salat ied. Dasar hukum ibadah qurban adalah Alquran, hadis Nabi dan Ijma Ulama.⁵

Dasar hukum menurut Alquran surat Al-Kautsar dan surat Al Maidah juz5: ayat 27. Menurut Hadits Nabi Saw : riwayat Ibnu Majah dan at-Turmudzi dari Anas bin Malik dia berkata : Rasulullah berqurban dengan dua ekor kibasy yang dominan bulunya putih, keduanya punya tanduk, dan aku melihat Rasulullah meletakkan kakinya di atas pangkal leher kibasy tersebut lalu membaca basmalah dan takbir (بِسْمِ اللَّهِ وَ اللَّهُ أَكْبَرُ) dan Rasul memotong sendiri qurbannya.

Memahami ibadah qurban bukan semata-mata ibadah individual. Ibadah qurban sebagai ibadah yang secara khusus dilaksanakan sekali dalam setahun dalam hitungan bulan qamariyah, tepatnya pada hari besar Islam yaitu Idul Adha, merupakan ibadah sosial yang luar biasa manfaatnya. Ibadah qurban termasuk hari raya besar dalam agama Islam. Penyebutan hari besar Islam untuk Idul Adha ini disebabkan beberapa hal. Pertama, pada hari itu kaum muslim melakukan shalat sunat Idul Adha. Kedua, adanya perhelatan agung yaitu ibadah haji di Makkah. Ketiga, dalam momentum ini pula, ada peristiwa penyembelihan hewan qurban.

Dalam momen qurban, hampir setiap muslim yang berkemampuan melaksanakan penyembelihan hewan qurban, entah secara perorangan

⁵Nur Abdullah. 2016. "Ibadah Qurban dalam Perspektif Hadits", Jurnal IAIN Palu, No 1 vol 14, hlm.143-158.



ataupun berkelompok. Di sekolah-sekolah pun diadakan penyembelihan hewan qurban sebagai suatu sarana untuk mendidik siswa. Bila dilacak sejarahnya, ibadah qurban sudah ada sejak Nabi Adam. Menurut M. Quraish Shihab, dalam tafsir al-Misbah, qurban pertama kali yang terjadi di muka bumi ini adalah qurban yang diselenggarakan oleh dua putera Nabi Adam (Habil dan Qabil) kepada Allah. Secara formalistik, ungkap Quraish Shihab, sejarah ibadah qurban bermula dari Nabi Ibrahim As. Yakni, tatkala ia bermimpi disuruh Allah untuk menyembelih Nabi Ismail As, seorang putra yang sangat dicintainya (Q.S Ash-Shaffat, 37: 102-110). Singkat alikisah, dari peristiwa kenabian Ibrahim inilah ibadah qurban muncul dan menjadi tradisi umat Islam hingga saat ini.⁶

Salah satu nikmat Allah yang diberikan kepada manusia adalah ditundukkannya binatang untuk dipelihara dan dimanfaatkan tenaganya maupun untuk dimakan dagingnya, baik sebagai sembelihan biasa atau sebagai aqiqah atas kelahiran putra/putri pada hari ke 7 dari kelahirannya, maupun sebagai qurban pada hari idul adha, Ibadah qurban adalah salah satu bentuk ketundukan dan keikhlasan manusia mengorbankan apa saja yang dimilikinya sebagai pendekatan diri kepada Allah demi mendapatkan keridhaan Allah.

Oleh karena itu meluruskan niat dan mengikhlasakan hati merupakan syarat yang paling utama harus terpenuhi dalam ibadah qurban, hati harus bersih dari riya' dan takabur, dan niat hanya semata-mata karena

⁶ Choirul Mahfud. 2014. *Tafsir Sosial Kontekstual Ibadah Qurban Dalam Islam* , diakses melalui <http://journal.uny.ac.id/index.php/humanika/article/view/3331.html>.



Allah. Walaupun Allah telah menentukan jenis binatang yang dapat dijadikan qurban (Unta, sapi, kerbau, kambing atau domba), dan binatang tersebut memiliki daging yang memadai dan sehat, namun semua itu tidaklah akan sampai kepada Allah darah dan dagingnya, melainkan yang akan sampai kepada Allah adalah nilai ketaqwaan dan keikhlasan yang akan diberi nilai oleh Allah swt.

Adapun masalah dalam strategi pemasaran yang sangat penting dalam mempengaruhi strategi pemasaran diantaranya penting dalam menyiapkan modal yang cukup dalam menjalankan bisnis, dengan adanya modal dapat terlaksananya suatu bisnis, tentukan media sosial yang paling sering digunakan atau diakses oleh konsumen (nasabah) sebagai bahan informasi untuk mengembangkan promosi yang sesuai dengan budget perusahaan. contohnya seperti jangan hanya mengandalkan promosi melalui radio dan brosur saja tetapi ubah promosi melalui media sosial seperti facebook, instagram, whatsapp ataupun sejenisnya, kurangnya komunikasi dengan konsumen, seringkali pelaku usaha menganggap konsumen hanya sebagai sumber pendapatan semata, selama mereka membutuhkan produk kita, mereka pasti membelinya dan selama tidak ada complain, berarti everything's ok, data yang tidak up-to-date, tidak mengukur efektivitas promosi.⁷

Simpanan qurban ini ada karena usulan dari masukan dan inspirasi respon dari nasabah (anggota) kopena itu sendiri yang menginginkan berqurban dengan biaya yang lebih murah dan terjangkau, dan ternyata usulan

⁷Sri Warni. 2015. 7 Kesalahan dalam Pemasaran Yang sering Terjadi ,diakses melalui <https://zahiraccounting.com/id/blog/7-kesalahan-dalam-pemasaran-yang-sering-terjadi/.html>.



itu pun terealisasi walau awalnya kurang diminati tetapi ternyata dari tahun ke tahun peningkatan peminat bertambah, itu artinya banyak masyarakat yang mulai mengerti pentingnya berqurban.⁸

Siqurma (Simpanan untuk qurban sunnah bersama KOPENA) merupakan tabungan dengan setoran simpanan selama 45 minggu dengan jumlah setoran mulai dari Rp. 50.000-, /minggu, dan berlaku kelipatannya tunggakan setoran maksimal 2 kali, lebih dari itu maka tidak akan bantuan biaya penyembelihan. Kemudian diakhir periode sambil menerima simpanan secara utuh yang secara otomatis masuk ke rekening tabungan sukarela, pemegang juga akan menerima bantuan penyembelihan Rp. 70.000-, sekaligus akan dilakukan undian doorprize dengan hadiah hewan qurban (kambing).

Strategi pemasaran simpanan qurban ini menggunakan akad mudharabah yaitu bagi hasil dengan sistem tabungan atau simpanan tahunan. Dengan adanya simpanan qurban ini memudahkan masyarakat yang ingin berqurban dengan biaya lebih murah dan terjangkau. Menurut informasi yang diperoleh melalui wawancara dengan ibu Ira selaku Kabag SDM strategi pemasarannya menggunakan brosur, melalui radio dan jemput bola.⁹

⁸Ira, Kabag SDM Kopena Pekalongan, Wawancara, Landungsari, 10-12 Januari 2020.

⁹Ira, Kabag SDM Kopena Pekalongan, Wawancara, Landungsari, 10-12 Januari 2020.



Tabel 1.1

Data Produk

Nama Produk	2017	2018	2019
Siqurma	477	525	1.088
Ziaroh	283	261	308
Juwita	100	147	-
Sirela	1467	-	-
Sariya	9163	9400	12579
Tamara	225	228	-

Menurut M. Ihsan (selaku Divisi Umum), program Siqurma memang masih baru namun di tahun pertama sudah mendapat perhatian dari nasabah sejumlah 600 nasabah yang sudah bergabung dan ditargetkan 2000 nasabah di tahun kedua bisa terlaksana. Jika dilihat dari tabel presentase Siqurma dengan presentase Sariya relatif hampir sama. Maka penulis tertarik melakukan penelitian yang berjudul **“Strategi Pemasaran Simpanan Qurban Di KOPENA Pekalongan”**.



B. Rumusan Masalah

Berdasarkan pada uraian serta penjelasan yang telah dikemukakan pada latar belakang maka rumusan masalah dalam penelitian adalah sebagai berikut.

1. Bagaimana strategi pemasaran simpanan qurban yang diterapkan oleh KOPENA Pekalongan ?
2. Apakah ada kendala dalam pemasaran simpanan qurban di KOPENA Pekalongan ?

C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :
 - a) Untuk Mengetahui Bagaimana Strategi Pemasaran Simpanan Qurban KOPENA Pekalongan.
 - b) Untuk Mengetahui Kendala yang Dihadapi Dalam Memasarkan Simpanan Qurban di KOPENA Pekalongan.
2. Penelitian ini dapat diharapkan bermanfaat :
 - a) Secara Praktis
 - Untuk menambah ilmu pengetahuan di bidang ekonomi terutama di bidang pemasaran produk di dunia koperasi.
 - Sebagai evaluasi terhadap Strategi Pemasaran Simpanan Qurban di KOPENA Pekalongan.
 - Untuk memberikan tambahan referensi kepada mahasiswa – mahasiswi dan pihak yang membutuhkan dalam menambah ilmu pengetahuan.

b) Secara Teoritis

Untuk mengembangkan keilmuan tentang pemasaran Simpanan Qurban di KOPENA Pekalongan serta mampu memberikan wawasan kepada pembaca dan masyarakat. Hasil penelitian ini penulis berharap dapat menjadi dokumentasi ilmiah yang bermanfaat untuk kegiatan akademik bagi mahasiswa dan pihak yang membutuhkan.

D. Batasan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang diatas, penulis ingin membatasi masalah yang terkait dengan Simpanan Qurban. Yang pertama menjelaskan tentang bagaimana strategi pemasaran yang digunakan yaitu dengan cara bauran pemasaran (marketing mix) dengan prinsip 7P. Yang kedua yaitu masalah yang dihadapi atau kendala dalam memasarkan simpanan qurban ini. Dan yang terakhir solusi dalam mengatasi kendala pemasaran Simpanan Qurban ini.

E. Penegasan Istilah

Untuk memperjelas dan agar tidak terjadi kesalahan pahaman dalam mendefinisikan setiap kata, dibawah ini penulis mempertegas beberapa istilah yang tercantum dalam judul penelitian dan juga istilah-istilah lain yang sering muncul dalam isi penelitian.

1. Strategi

Dalam buku Buchari Alma menurut *Kenneth R. Andrews* menyatakan bahwa strategi adalah pola keputusan dalam perusahaan



yang menentukan dan mengungkapkan sasaran, maksud atau tujuan yang menghasilkan kebijaksanaan utama dan merencanakan untuk pencapaian tujuan serta merinci jangkauan bisnis yang akan dikejar oleh perusahaan.¹⁰

2. Pemasaran

Menurut Sofyan Assauri, pemasaran adalah suatu proses kegiatan dimana perusahaan menciptakan nilai dan membangun hubungan yang erat dengan pelanggan, sehingga dapat menangkap nilai dari pelanggan dalam bentuk pasar, laba dan ekuitas pelanggan.¹¹

3. Koperasi

Koperasi adalah sebuah badan hukum yang didirikan secara perorangan atau sesuai dengan badan hukum koperasi. Dibentuk atas asas kekeluargaan dimana tujuan untuk mensejahterakan para anggotanya. Dimana kegiatannya berdasarkan prinsip gerakan ekonomi kerakyatan.¹²

4. Simpanan

Simpanan adalah produk yang ditawarkan dari bank kepada nasabah untuk penitipan atau investasi uang nasabah dalam jangka waktu tertentu. Jadi dengan kata lain, nasabah memberikan sejumlah uang kepada bank sebagai pinjaman. Sebagai gantinya koperasi

¹⁰ Buchari Alma. 2013. *Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa* (Bandung: Alfabeta CV). hlm.199.

¹¹ Sofjan Assauri. 2014. *Manajemen Bisnis Pemasaran* (Jakarta: Rajawali Press). hlm.30.

¹² Duniapendidikan. 2020. *Apa itu Koperasi*, diakses melalui <https://duniapendidikan.co.id/apa-itu-koperasi.html>.

akan memberikan bagi hasil kepada nasabah sebagai imbal dari jasa dari simpanan.¹³

5. Qurban

Qurban adalah prosesi penyembelihan qurban yang dilaksanakan usai sholat Idul Adha, dari tanggal 10-13 Dzulhijjah. Yang bermakna mendekatkan diri kepada Allah melalui ritual penyembelihan hewan ternak untuk dibagikan kepada orang yang membutuhkan seperti golongan fakir dan miskin, tetangga, kerabat, maupun teman-teman untuk meningkatkan ukhuwah dan berbuat kebaikan.¹⁴

6. KOPENA Pekalongan

Merupakan koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah yang telah berdiri sejak Desember 2013 atas prakarsa para pemuda dalam rangka memanfaatkan potensi umat yang bercirikan atas kebersamaan dan kegotongroyongan.¹⁵

Dengan maksud dan tujuan untuk memperkenalkan ekonomi kerakyatan yang berbasis ekonomi islam (syariah) sesuai dengan Al-Qur'an dan sunnah Rasul, serta menyediakan sarana mediasi keuangan antara warga muslim yang memiliki kelebihan dana dengan warga muslim lainnya yang kekurangan dana, dimana KOPENA berperan sebagai sarana penyimpan dana sekaligus penyaluran dana terutama kepada masyarakat golongan lemah berdasarkan prinsip bagi hasil.

¹³Aturduit. 2016. *Simpanan Bank-Manfaat, Jenis dan Cara Membuka Rekening*, diakses melalui <https://www.aturduit.com/articles/panduan-perbankan/simpanan-bank.html>.

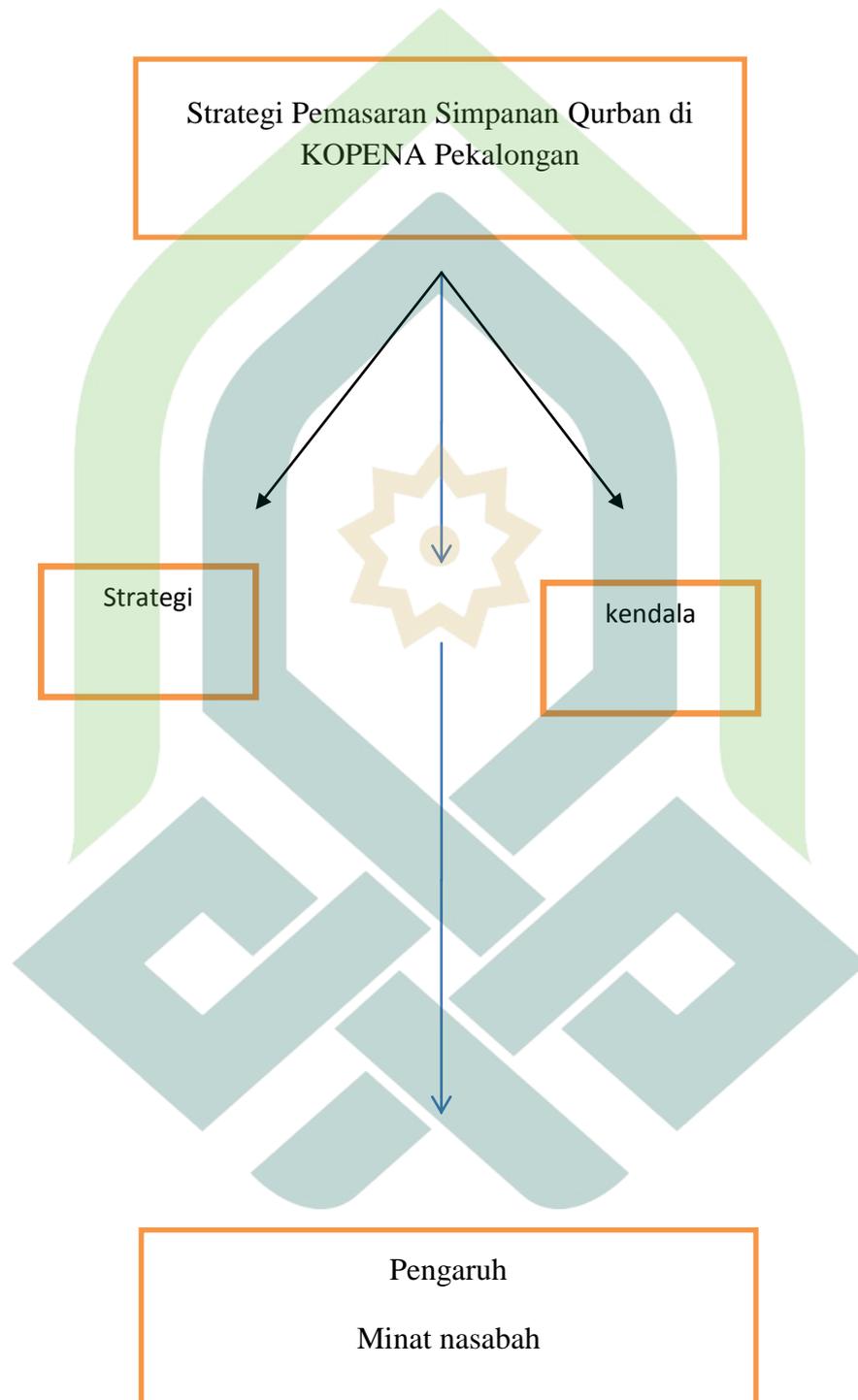
¹⁴Kitabisa.com. 2019. *Pengertian Qurban Dalam Islam, Makna, dan Ketentuan*, diakses melalui <https://blog.kitabisa.com/pengertian-qurban-dalam-islam-makna-dan-ketentuan.html>.

¹⁵Dokumen Arsip, KOPENA Pekalongan.



F. Kerangka Berpikir

1. Bagan Tabel



2. Penjelasan Gambar

Strategi Pemasaran Simpanan Qurban di KOPENA Pekalongan itu jika strategi yang diterapkan tidak sesuai dengan prinsip 7P, maka otomatis akan menyebabkan kendala yang menghambat pemasaran itu sendiri dan dapat mempengaruhi jumlah peningkatan nasabahnya.

G. Sistematika Penulisan

Untuk mendapatkan gambaran dan informasi yang jelas tentang Tugas Akhir ini, maka penelitian ini disusun berdasarkan sistematika berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini merupakan konsep penelitian yang akan dilakukan dengancara mengungkapkan permasalahan penelitian. pendahuluan terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, tinjauan pustaka (kerangka teori dan penelitian sebelumnya yang relevan), metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini akan dijabarkan mengenai penjelasan tentang apa itu pengertian strategi pemasaran, tujuan pemasaran, variabel strategi, konsep strategi pemasaran (marketing mix), komunikasi pemasaran dan prinsip strategi pemasaran, pengertian simpanan dan qurban, landasan hukum qurban, kriteria hewan ternak qurban dan hikmah berrqurban.

BAB III METODE PENELITIAN

Dalam bab ini akan dijabarkan mengenai alur penelitian yang akan dilakukan penulis, meliputi jenis penelitian, subjek dan informan penelitian,

sumber data, teknik pengumpulan, uji keabsahan data dan metode analisis data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini merupakan bagian mengenai hasil penelitian dan pembahasan yang berisi tentang KOPENA Pekalongan, latar belakang berdirinya KOPENA Pekalongan. Visi dan misi, struktur organisasi dan produk-produk yang ada di KOPENA Pekalongan dan semua yang berkaitan dengan informasi tentang KOPENA Pekalongan. Selanjutnya juga memaparkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai penyebab kendala dan strategi pemasaran simpanan qurban di KOPENA Pekalongan.

BAB V PENUTUP

Bab ini terdiri dari kesimpulan dari hasil penelitiann serta saran-saran sebagai bahan masukan dan sumbangan pikirab kepada pihak-pihak yang berkepentingan bab ini berfungsi memberikan inti dari uraian yang dijelaskan.





BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran simpananqurban di KOPENA Pekalongan. Berdasarkan rumusan masalah yang diajukan dan berdasarkan analisis data yang dilakukan serta pembahasan yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya, dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1) Strategi Pemasaran Simpanan Qurban Di KOPENA Pekalongan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang strategi pemasaran simpanan qurban bahwasannya KOPENA Pekalongan sudah baik, karena menerapkan strategi 7P (marketing mix) yaitu product (produk), price (harga), place (tempat), promotion (promosi), people (orang), physical enviden (bukti fisik), process (proses). Namun belum secara maksimal melaksanakan strategi 7P dalam strategi pemasarannya seperti strategi promosinya berupa media promosi yang digunakan masih mengandalkan teknik itu saja, yaitu brosur, radio dan door to door (rumah ke rumah).

2) Kendala Strategi Pemasaran Simpanan Qurban Di KOPENA Pekalongan

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan kepala bagian SDM KOPENA Pekalongan, terdapat faktor kendala strategi pemasaran simpanan qurban, meliputi:

- a) Adanya lembaga keuangan sejenis yang juga memiliki produk simpanan qurban.
- b) Kurangnya komunikasi dengan pegawai.
- c) Hanya mengandalkan media sosial yang itu-itu saja seperti brosur, radio dan door to door (rumah ke rumah).
- d) Kurangnya informasi akan manfaat pentingnya berqurban kepada sesamanya.
- e) Alasan berqurban hanya karena ada dorongan ingin dipuji oleh orang lain bukan dari diri sendiri.

B. Saran

1. Bagi Lembaga

Strategi pemasaran bagi lembaga keuangan sangat penting, oleh karena itu penulis berharap KOPENA Pekalongan dapat meningkatkan strategi pemasaran dengan menerapkan strategi 7P (marketing mix), seperti meningkatkan promosi produknya dengan cara yang berbeda yaitu membuat acara seperti pelatihan, seminar virtual atau webinar tentang berqurban bagi sesamanya dengan pesertanya dari semua kalangan masyarakat.

2. Bagi Pembaca dan Anggota KOPENA Pekalongan

Dengan adanya penelitian ini diharapkan pembaca dan anggota kopena pekalongan untuk lebih memahami apa arti ketentraman hati dengan cara berbagi bisa memudahkan rasa iri, serakah, maupun sombong karena sesungguhnya kita hidup di dunia hanya sementara tidak



ada yang abadi. Dan juga bagi para pembaca lebih cermat dalam mengutip atau menjadikan penelitian ini sebagai referensi.



DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Alma, Buchari. 2013. *Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta CV.
- Abdurrahman, Nana Herdiana. 2015. *Manajemen Strategi Pemasaran*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Assauri, Sofjan. 2014. *Manajemen Bisnis Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Press.
- Ghony, M. Djunaid & Fauzan Almanshur. 2012. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jogjakarta: Ar-ruzz Media.
- Kurniawan, Benny. 2012. *Metodologi Penelitian*. Tangerang: Jelajah Nusa.
- Prastowo, Andi. 2014. *Metode Penelitian Kualitatif dalam Perspektif Rancangan Penelitian*. Jogjakarta: Ar-ruzz Media.
- Sudaryono. 2016. *Manajemen Pemasaran Teori dan Implementasi*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Wardiah, Mia Lasmi. 2013. *Dasar-Dasar Perbankan*. Bandung: CV Pustaka Setia.

Jurnal

- Abdullah, Mulyana. 2016. "Qurban : Wujud Kedekatan Seorang Hamba Dengan Tuhan-Nya" . *Jurnal Pendidikan Agama Islam*. No.1 Vol 14.
- Abdullah, Nur. 2016. "Ibadah Qurban Dalam Perspektif Hadis" . *Jurnal Rausyan Fikr*. No.1 Vol 12.
- Nugroho Ryan, Edwin Japarianto. 2013. "Pengaruh People, Physical Evidence, Product, Promotion, Price Dan Place Terhadap Tingkat Kunjungan Di Kafe Coffe Cozies Surabaya" . *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra*. No.2 Vol. 1.
- S Bachri, Bachtiar. 2010. Meyakinkan Validitas Data Melalui Triangulasi Pada Penelitian Kualitatif" . *Jurnal Teknologi Pendidikan*. No.1 Vol 10.
- Warsono. 2011. "Pemahaman Filosofi, Sejarah Dan Ideologi Koperasi Memperkokoh Serta Memperkuat Ketahanan Pengelolaan Koperasi Sesuai Jati Dirinya" . *Jurnal STIE Semarang*. No.1 Vol 3.
- Wibowo, Dimas Hendika, Zainul Arifin, Sunarti. "Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing" . *Jurnal Administrasi Bisnis*. No.1 Vol 29.





Website

- Aturduit. 2019, "Simpanan Bank-Manfaat, Jenis dan Cara Membuka Rekening" .
<https://www.aturduit.com/articles/panduan-perbankan/simpanan-bank.html>.diakses pada tanggal 26 Juni 2020. Pukul 23:01 WIB.
- Duniapcoid."ApaituKoperasi".diakses melalui <https://duniapendidikan.co.id/apaitu-koperasi.html>.pada tanggal 26 Juni 2020. Pukul 13:15 WIB.
- Ikhsan, M. 2017. "Gambaran Umum Manajemen KOPENA Pekalongan"
[.https://eprints.walisongo.ac.id/43BabIII/Gambaran-umum-manajemen-kopena-pekalongan.html](https://eprints.walisongo.ac.id/43BabIII/Gambaran-umum-manajemen-kopena-pekalongan.html). di akses pada tanggal 27 Agustus 2019. Pukul 22:10 WIB.
- Kitabisa.com. 2019."Pengertian Qurban Dalam Islam, Makna, dan Ketentuan"
[.https://blog.kitabisa.com/pengertian-qurban-dalam-islam-makna-dan-ketentuan.html](https://blog.kitabisa.com/pengertian-qurban-dalam-islam-makna-dan-ketentuan.html).diakses pada tanggal 26 Juni 2020. Pukul 15:21 WIB.
- Mahfud, Choirul. "Tafsir Sosial Kontekstual Ibadah Qurban Dalam Islam"
<http://journal.uny.ac.id/index.php/humanika/article/view/3331.html>. di akses pada tanggal 15 Januari 2020. Pukul 11:20 WIB.
- Marcelina Jesse,Billy Tantra B,"Pengaruh Marketing Mix (7P) Terhadap Keputusan Pembelian Pada Guest House DiSurabaya",
<http://www.publication.petra.ac.id/index.php/manajemenperhotelan/article/view/5961.html>. di akses pada tanggal 1 Mei 2020.Pukul 13:07 WIB.
- Warni, Sri. 2015. "7 Kesalahan dalam Pemasaran Yang sering Terjadi"
[.https://zahiraccounting.com/id/blog/7-kesalahan-dalam-pemasaran-yang-sering-terjadi.html](https://zahiraccounting.com/id/blog/7-kesalahan-dalam-pemasaran-yang-sering-terjadi.html).di akses pada tanggal 30 April 2020.Pukul 11:18 WIB.

Skripsi dan Tugas Akhir

- Masita, Nunung. 2019. "Strategi Pemasaran Produk Tabungan Pundi Arta Di Kospin jasa syariah" . Pekalongan: *Tugas Akhir* IAIN Pekalongan.
- Pangestika, Dwi Ajeng. 2019. "Strategi Pemasaran Simpanan Sabara Di KSPPS Baiturrahman Bojong" . Pekalongan: *Tugas Akhir* IAIN Pekalongan.
- Sa'adah, Nur. 2013. "Analisis Strategi Pemasaran Produk Talangan Haji Di Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Ungaran Semarang" . Semarang: *Skripsi* IAIN Walisongo Semarang.



Furqon, Syafrizallyanal. 2010. “Strategi Pemasaran Produk Simpanan Idul Fitri Pada BMT Al—Fath IKMI Pamulang” . Tangerang Selatan: *Thesis* UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.

Pribadi, Sandy Rheza. 2016. “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpanan Pelajar (SIMPEL) Di Bank BRI Syariah KC Purwokerto. Purwokerto: *Tugas Akhir* IAIN Purwokerto.

Aqna, Khasanah Isnaini. 2019. “Strategi Pemasaran Syariah Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Home Industri Rambak Cahaya Kecamatan Warungasem Batang” . Pekalongan: *Skripsi Ekonomi Islam* IAIN Pekalongan.

Asadtiqti, Alry Ba Fitri. 2019. “Strategi Pemasaran Islami Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Devi Kerudung Di Kedungwuni Pekalongan” . Pekalongan: *Skripsi Ekonomi Islam* IAIN Pekalongan.

Fitriana, Windy. 2019. “Strategi Pemasaran Produk Gadai (Rahn) Dalam Menarik Minat Nasabah Pada Pegadaian Syariah Cabang Pekalongan” . Pekalongan: *Skripsi Ekonomi Islam* IAIN Pekalongan.

Oktahanny, Widya. 2019. “Strategi Pemasaran Produk Simpanan Arisan Di Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah KSPPS Tazakka Bojong” . Pekalongan: *Tugas Akhir Perbankan Syariah* IAIN Pekalongan.

Darsio, Muhammad. 2019. “Strategi Pemasaran Produk Simpanan Pendidikan (SIDIK) Di KSPPS SM NU Cabang Batang” . Pekalongan: *Tugas Akhir Perbankan Syariah* IAIN Pekalongan.

Wawancara

Ira, Kepala Bagian SDM KOPENA Pekalongan.

Netty, Teller KOPENA Pekalongan.

Nasabah KOPENA Pekalongan.

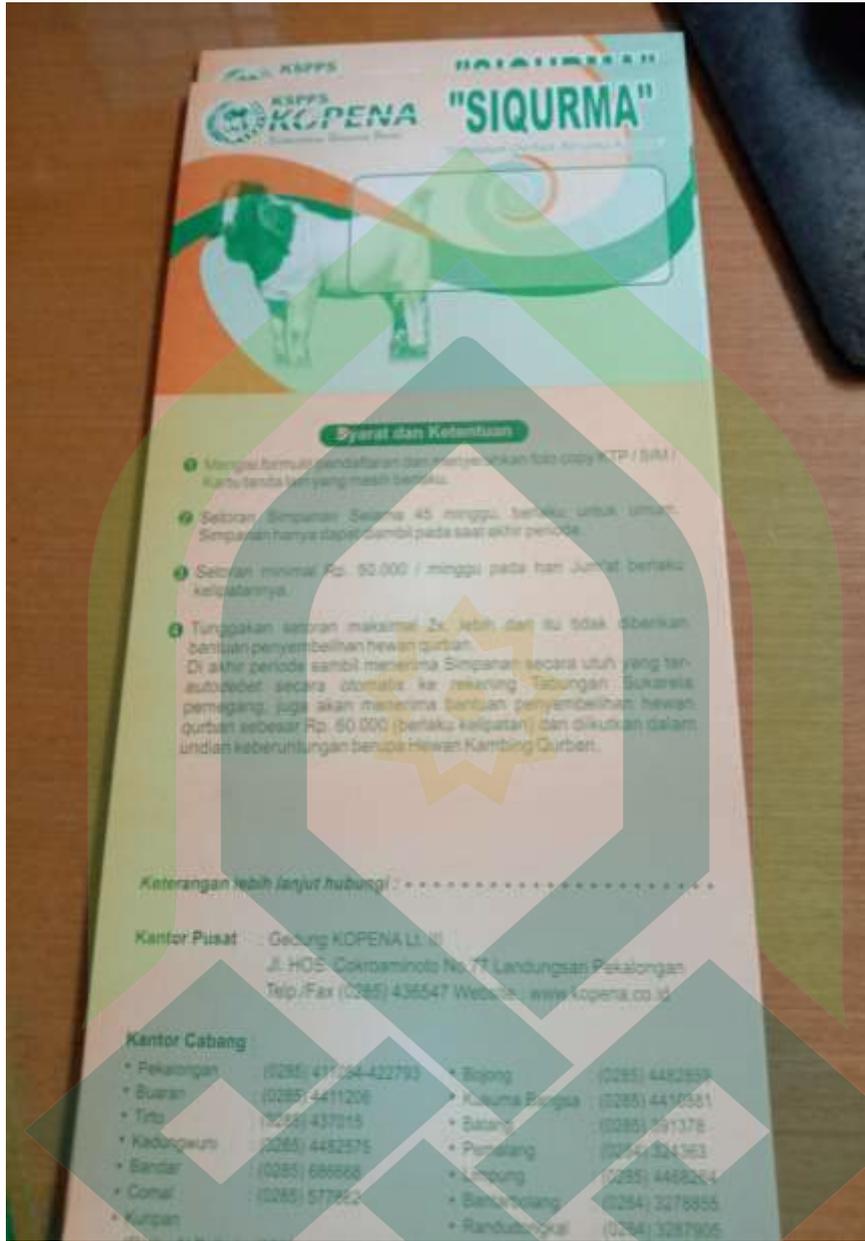
Arsip

Dokumentasi arsip KOPENA Pekalongan.

Brosur

Brosur Produk Simpanan dan Pembiayaan KOPENA Pekalongan

Buku Tabungan Simpanan Qurban





KSPPS
KOPENA
KOPERASI PEGAWAI NEGERI

TABUNGAN SUKA RELA BERHADIAH
Perbanyak Saldo Tabungan Suka Relah Anda, untuk dapatkan point demi point dan dapatkan hadiah-hadiah menarik

Sepeda Motor
Paket perjalanan Umroh
Uang Tunai
Televisi
Kipas Angin
Kulkas
Mesin Cuci
Mesin Cuci

Paket Perjalanan Umroh, Kulkas, Mesin Cuci, Televisi, Kipas Angin, Magic Com, dan Uang Tunai @ 100.000,- dalam bentuk Tabungan Suka Relah.





KETENTUAN - KETENTUAN

- ❖ Setiap pengendapan saldo rata-rata Rp. 1 Juta setiap bulannya akan mendapatkan 1 (satu) point berhadiah.
- ❖ Semua point berhadiah akan dikumpulkan selama 6 (enam) bulan dan akan diseleksi (diundi) untuk mendapatkan Hadiah-hadiah menarik
- ❖ Seleksi (undian) pertama akan dilakukan pada setiap semester yang akan disaksikan oleh perwakilan dari penabung dihadapan pejabat yang berwenang.
- ❖ Dan seleksi (undian) selanjutnya akan diselenggarakan setiap akhir tahun sekali dalam rangka Hariah Kopena, program Gemerlap Sukarela diberikan hadiah utama berupa paket Umroh gratis.
- ❖ Pajak hadiah menjadi beban/tanggungjawab para pemenang. Hasil seleksi (undian) akan diumumkan di semua kantor KOPENA dan tidak bisa diganggu gugat.

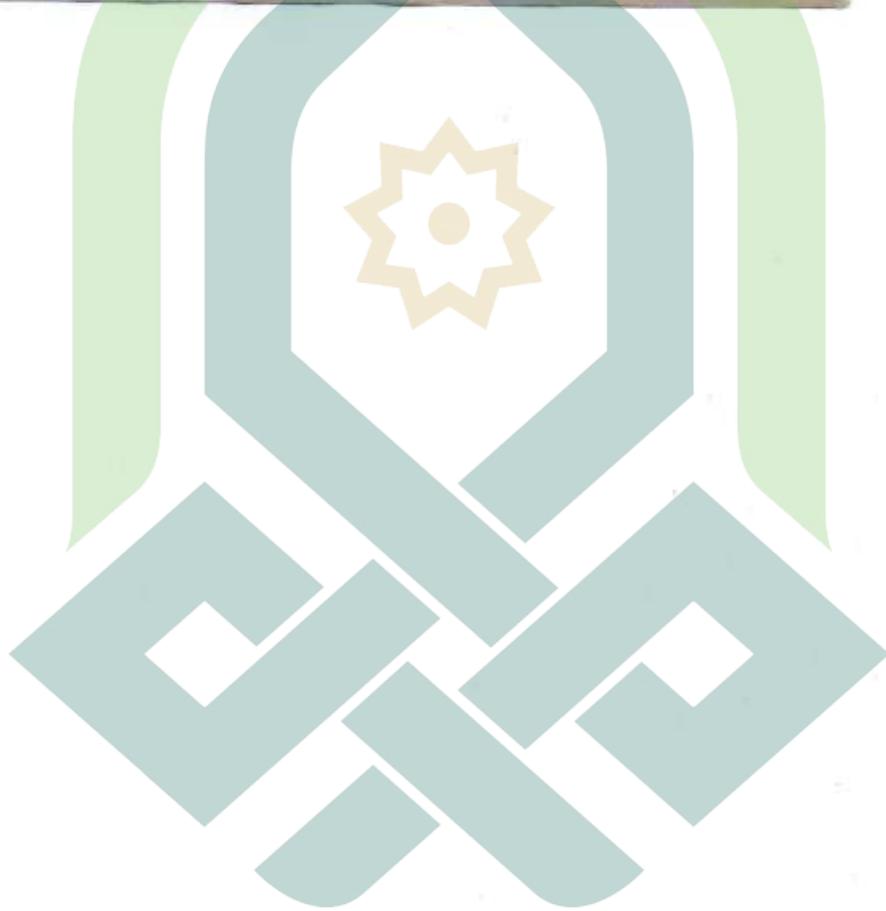
Hubungi Kantor - Kantor Kami Terdekat

KOPENA KEPERKOPERAN NASIONAL

- Koperasi Berprestasi Tingkat Nasional Tahun 1999 dan Tahun 2009
- Koperasi Penerima Lencana Penghargaan dari Presiden Republik Indonesia berupa Setya Lencana Wira Karya Tahun 2009 dan Tahun 2011.

PUSAT : Gedung KOPENA Lt. III Jl. Hos. Cokroaminoto No. 77 Pekalongan
Telp./Fax. (0285) 436547
E-mail - kopena_pkl@yahoo.com

CABANG : - Pekalongan - Buaran - Tirta - Kedungwuni
- Bandar - Comal - Bojong - Kusuma Bangsa
- Batang - Pamelang - Limpung - Bantarbolang





TABUNGAN JUWITA JUMPA WISATA



Sambil menabung bisa WISATA GRATIS

KEUNTUNGAN

Uang tabungan akan kembali secara utuh / penuh dan dalam waktu tertentu setiap peserta dapat mengikuti wisata gratis.

KETENTUAN TABUNGAN

1. Jumlah setoran tabungan Rp. 150.000,- tiap bulan, selama 24 bulan.
2. Tabungan ini diatuis secara arisan, dibuka setiap 1 bulan sekali pada tanggal 10 dengan satu peserta yang mendapatkan arisan.
3. Peserta tabungan berkewajiban menyetorkan uang tabungannya ke kantor KOPENA paling lambat 3 hari sebelum pembukaan arisan.
4. Peserta yang tidak setor, nomor tabungannya tidak dikutsertakan dalam pembukaan arisan.
5. Peserta yang tabungannya keluar, akan menerima uang Rp. 150.000,- X 24 = Rp. 3.600.000,- dan masih wajib setor sampai tabungan berakhir.
6. Setiap peserta yang setorannya penuh berhak mendapatkan bonus Wisata Gratis ke obyek wisata yang akan ditentukan dan mendapatkan Souvenir cantik.
7. Hasil pembukaan arisan akan diumumkan dikantor KOPENA dan yang mendapatkan akan diberi surat pemberitahuan.
8. Peserta yang belum mendapatkan uang arisan pada akhir periode bisa mendapatkannya secara utuh yaitu Rp. 3.600.000,-.

DAFTARKAN/SEGERA DI KANTOR KOPENA

Pusati : (0285) 436547. Pekalongan : (0285) 4411504. Buaran : (0285) 4411206. Tirta : (0285) 437015. Kedungwuni : (0285) 4482575. Bandar : (0285) 689668. Comal : (0285) 577862. Bojong : (0285) 4482859. Kusuma Bangsa : (0285) 4410881. Batang : (0285) 391378. Pemalang : (0284) 374363. Limpung : (0285) 4468264. Bartarbolang : (0284) 3278755. Kuripan (Graha Al Baika) : (0285) 4420525.







TABUNGAN ZIARAH KOPENA

Sambil menabung dapat Souvenir
dan Ziarah Gratis..!!!

KEUNTUNGAN
Uang Tabungan akan kembali secara utuh / penuh dan dalam waktu tertentu setiap peserta dapat mengikuti ziarah gratis dan souvenir dari KOPENA.

KETENTUAN TABUNGAN

1. Jumlah Setoran Tabungan Rp. 200.000,- / bulan selama 24 bulan.
2. Tabungan ini diatur secara arisan, dibuka 1 bulan sekali pada hari Jum'at minggu pertama dengan satu nomor yang mendapatkan arisan.
3. Peserta berkewajiban menyetorkan uang Tabungannya ke kantor KOPENA paling lambat 3 hari sebelum pembukaan arisan pada bulan tersebut.
4. Peserta yang tidak setor, nomor tabungannya tidak dikutsertakan dalam pembukaan arisan.
5. Peserta yang nomor tabungannya keluar, akan menerima uang sebesar Rp. 200.000,- X 24 = Rp. 4.800.000,- dan masih berkewajiban setor sampai tabungan berakhir.
6. Setiap peserta yang setorannya penuh berhak mendapatkan bonus ziarah gratis ke Walisongo atau tempat lain yang ditentukan.
7. Hasil pembukaan arisan akan diumumkan di kantor KOPENA dan yang mendapatkan akan diberi surat pemberitahuan.
8. Peserta yang belum mendapatkan uang arisan pada akhir periode bisa mendapatkannya secara utuh yaitu Rp. 4.800.000,-.

DAFTARKAN SEGERA DI KANTOR KOPENA

Pusat : (0285) 436547. Pekalongan : (0285) 4411504. Buaran : (0285) 4411206. Tirta : (0285) 437015. Kedungwuni : (0285) 4482575. Bandar : (0285) 685668. Comal : (0285) 577862. Bojong : (0285) 4482859. Kusuma Bangsa : (0285) 4410881. Batang : (0285) 391378. Peralang : (0284) 324363. Lumpung : (0285) 4468264. Bantarbolang : (0284) 3278755. Kuripan (Graha Al Baika) : (0285) 4420525.








Ketentuan – ketentuan :

1. Foto Copy KTP 2 lembar
2. Mengisi formulir simpanan Umroh
3. Simpanan Umroh Rp. 35.000/hari selama 3 tahun.
4. Setelah simpanan berjalan 24 bulan nasabah menyerahkan persyaratan untuk membuat paspor (KTP asli, KK asli, Surat Nikah/Ijazah, past foto 3x4 (5 lb) dan 4x6 (5 lb)).
5. Biaya paspor gratis dengan ketentuan simpanan sesuai jadwal, diluar ketentuan akan dikenakan biaya.
6. Pemberangkatan Umroh akan disesuaikan dengan jadwal yang berlaku, diluar ketentuan akan diperhitungkan sesuai biaya umroh .

Keuntungan :

1. Kepastian keberangkatan dan perjalanan jamaah umroh yang kami utamakan.
2. Gratis biaya – biaya : Paspor, Suntik Vaksinasi, Transportasi Pekalongan - Jakarta PP, Hotel di Jakarta.
3. Fasilitas :
 - Pembimbing Umroh dari Pekalongan sd Tanah Suci.
 - Pesawat saudia Airlines dan Transportasi darat Bus Executif
 - Perlengkapan (Hand bag, Koper, Kain ihram/ Mukera, Tas, 2 Seragam, dan buku doa)
 - Manasik dan praktek Manasik umroh
 - Hotel setaraf Bintang 5
 - Akomodasi Hotel : Makan 3 x sehari (menu Indonesia)
 - Air zam zam @ 5 liter

KANTOR CABANG :
 Pekalongan - Muripah - Buaran - Nusuma Bangsa - Tirto -
 Kedungwuni - Bojong - Bandar - Betang - Umpung -
 Comal - Pemalang - Bantarbelang

FM-KPB-MET-01-04

HANYA Rp. 6.000.000,-

Anda Sudah Mendapatkan
Porsi Haji

*KOPENA membantu anda
mewujudkan niat ke
Tanah Suci
dengan PASTI....*

KSPPS
KOPENA
Keagamaan Sepenuh Hati

Melayani Sepenuh Hati



KETENTUAN

1. Uang muka Rp. 6.000.000,-
2. Jangka waktu Talangan 3 Tahun
3. Jumlah Talangan Rp. 20.000.000,-
4. Cicilan tiap bulan Rp. 805.600,-

PERSYARATAN

1. Fotocopy KTP. Suami, Istri
2. Fotocopy Kartu Keluarga
3. Fotocopy Surat Nikah
4. Fotocopy Rekening Listrik
5. Surat Keterangan Sehat dari Puskesmas setempat.

Keterangan Lebih Lanjut Hubungi :

Kantor Pusat : Gedung KOPENA Lt. III
Jl. HOS Cokroaminoto No. 77 Landungsari
Pekalongan, Telp / Fax : (0285) 436547
Website : www.kopena.co.id

Kantor Cabang :

Pusat : (0285) 436547. Pekalongan : (0285) 4411504.
Buaran : (0285) 4411205. Tirta : (0285) 437015.
Kedungwuni : (0285) 4482575. Bandar : (0285) 689668.
Comal : (0285) 577862. Bojong : (0285) 4482859.
Kusuma Bangsa : (0285) 4410881. Batang : (0285) 391378.
Pemalang : (0284) 324363. Limpung : (0285) 4468264.
Bantar Bolang : (0284) 3278755.
Kuripan (Graha Al Baik) : (0285) 4420525

DAFTARKAN SEGERA DI KANTOR KOPENA TERDEKAT !

FM-KPB-MET-01-04
**SIMPANAN UMROH
KOPENA**
Membantu Mewujudkan Niat Ibadah Umroh Anda

KSPPS
**KOPERASI PEMUDA BUANA
KOPENA**
Berkembang Bersama Umat

KANTOR PUSAT :
GEDUNG KOPENA Lt. III Jl. Hos Cokroaminoto No. 77 Pekalongan
Telp./Fax : (0285) 436547 Email : kopena_pk@yahoo.com



BAIKA
BIRO PERJALANAN UMROH & HAJI KHUSUS
 TOUR & TRAVEL

**Satu satunya Biro Perjalanan Umroh & Bimbingan Haji
 yang Asli Pekalongan & Kantor Pusat di Pekalongan Sejak 1996**

Hotel Madinah : **Al Sahiliyah / Setaraf**
 Hotel Makkah : **Nawazi Azyad / Rayyanah / Milinium Tower / Setaraf**
 Pesawat : **Etihad / Emirates / Garuda / Saudi / Setaraf**

HARGA SUDAH TERMASUK

- Visa Umrah
- Tiket penerbangan kelas ekonomi PP
- Akomodasi Hotel (sesuai program)
- Airportax dan perlengkapan (Kain ihrom/ Mukenah, Koper, Tas Paspur, Kantong Sandal, Slayer, Seragam Batik, Dokumentasi dan Buku Doa)
- Makan 3x sehari
- Transportasi darat BUS AC
- Panduan oleh Mustahwaf yang berpengalaman
- Air zam-zam 5 liter perorang
- Bagasi Duma-Duma 30 kg
- Handing di Bandara saat keberangkatan & kepulangan
- Bimbingan ditinjau air dan oltanah suci (dibimbing langsung oleh kyai dari Pekalongan dan sekitarnya)
- Biaya Suntik meningitis
- Pembuatan Paspur dan surat-surat lain yang diperlukan
- Biaya akomodasi ke Jakarta

HARGA BELIUN TERMASUK

- Bagi calon jamaah Umrah yang pernah berangkat ditahun sebelumnya, dikenakan biaya tambahan Rp 2.000
- Biaya tambah nama di Paspur
- Acara diluar program
- Kelebihan bagasi
- Pengeluaran pribadi seperti Extra Bill, telepon, laundry, room service, dll
- Biaya surat mahrom bagi wanita yang berangkat sendiri

PERSIAPAN

- Foto Copy (KTP, KK dan Surat Nikah/ Ijazah / Akta Kelahiran)
- Pas Foto 3 x 4 = 2 Lbr, 4 x 6 = 7 Lbr (close up 80 % wajah, beground putih)

PERKATAKAN

- DP Rp. 5.000.000
- Pefunasan 1 bulan sebelum keberangkatan

Info & Pendaftaran :

Jadwal Keberangkatan :

- 20 Februari 2019

- 24 April 2019

Beruan Doftasiun Diri Anda Saat Terbatal

Kantor Pelayanan Kami:
 Graha Al Baska : J. Hsa Cokroaminoto No. 278 Kuripan Lor, Kota Pekalongan
 Telp: 0285-4866830 E-mail : al_baska@yahoo.com

*Harga Inwalid walid dapat berubah, menyesuaikan
 kebijakan Airlines & Hotel di Saudi
 *Harga Starting Pekalongan



KSPPS
KOPERASI PENJAJA BILANG
KOPENA
Kendaraan Berjalan Pasti

FM-KPB-MKT-01-04

**PEMBIAYAAN
PENGURUSAN
PORSI HAJI**
Membantu Anda Mewujudkan Niat
ke Tanah Suci dengan PASTI

**Uang Muka
Rp. 0,00**

Persyaratan :

1. Fotocopy KTP 8 lembar
2. Fotocopy Kartu Keluarga 6 lembar
3. Fotocopy Surat Nikah 6 lembar/Akta Kelahiran/Ijazah
4. Pas Foto 3x4 = 10 lembar, 4x6 = 10 lembar
5. Foto ukuran wajah 80% (tidak berpeci, tidak berkacamata)
6. Background Foto Warna Putih
7. Surat Keterangan Sehat dari Puskesmas (ada golongan darahnya)

GRATIS
Jasa Transport
Pendaftaran Haji

**Jangka Waktu
Pembiayaan
s/d 5 Tahun**

Hubungi KOPENA Terdekat :
Kantor Pusat : Gedung KOPENA Lt. III
Jl. HOS Cokroaminoto 77 Pekalongan Telp. (0285) 436547

Kantor Cabang : Pekalongan : (0285) 412504, Nusama Bangsal : (0285) 4430841, Kumpang : (0285) 4430525, Busaran : (0285) 4411206,
Tirto : (0285) 437015, Redungasari : (0285) 4482575,
Bojong : (0285) 4482859, Bondar : (0285) 689668,
Batang : (0285) 491378, Limbung : (0285) 4468264, Canal : (0285) 577862,
Pematang : (0284) 324363, Bantar Balang : (0284) 3278755,
Kandadongkar : (0284) 3287905.



Pinjaman "KEMARA"
Cepat, Aman dan Sejahtera
TABEL ANGSURAN

Plafond	Jangka Waktu							
	5	10	12	18	20	24	30	36
1.000.000	220.000	120.000	105.333					
5.000.000	1.100.000	600.000	516.667	377.778	350.000	308.333		
10.000.000	2.200.000	1.200.000	1.033.333	755.556	700.000	616.667		
15.000.000	3.300.000	1.800.000	1.550.000	1.133.333	1.050.000	925.000		
20.000.000	4.400.000	2.400.000	2.066.667	1.511.111	1.400.000	1.233.333	1.066.667	955.556
25.000.000	5.500.000	3.000.000	2.583.333	1.888.889	1.750.000	1.541.667	1.333.333	1.194.444
30.000.000	6.540.000	3.540.000	3.040.000	2.206.667	2.040.000	1.790.000	1.540.000	1.373.333
35.000.000	7.630.000	4.130.000	3.546.667	2.574.444	2.380.000	2.088.333	1.796.667	1.602.222
40.000.000	8.720.000	4.720.000	4.053.000	2.942.222	2.720.000	2.386.667	2.053.333	1.831.111
45.000.000	9.810.000	5.310.000	4.550.000	3.310.000	3.060.000	2.685.000	2.310.000	2.060.000
50.000.000	10.900.000	5.900.000	5.046.667	3.677.778	3.400.000	2.983.333	2.566.667	2.288.889
55.000.000	11.990.000	6.490.000	5.573.333	4.045.556	3.740.000	3.281.667	2.823.333	2.517.778
60.000.000	13.080.000	7.080.000	6.080.000	4.413.333	4.080.000	3.580.000	3.080.000	2.746.667
65.000.000	14.170.000	7.670.000	6.586.667	4.781.111	4.420.000	3.878.333	3.336.667	2.975.556
70.000.000	15.260.000	8.260.000	7.093.333	5.148.889	4.760.000	4.176.667	3.593.333	3.204.444
75.000.000	16.350.000	8.850.000	7.600.000	5.516.667	5.100.000	4.475.000	3.850.000	3.433.333
80.000.000	17.440.000	9.440.000	8.106.667	5.884.444	5.440.000	4.773.333	4.105.667	3.662.222
90.000.000	19.620.000	10.620.000	9.120.000	6.620.000	6.120.000	5.370.000	4.620.000	4.120.000
100.000.000	21.800.000	11.800.000	10.133.333	7.355.556	6.800.000	5.966.667	5.133.333	4.577.778

Proses cepat, lunas tanpa denda (Pinall)

Syarat : Fotocopy KTP Suami - Istri , Fotocopy Kartu Keluarga, Fotocopy Surat Nikah, Fotocopy Agunan (BPKB, STNK / Sertifikat),
Rakening Listrik, PBB Terakhir untuk Sertifikat.

Untuk keterangan lebih lanjut, hubungi Kantor - Kantor Cabang kami :

Kopena Pesisir : Gedung Kopena Lt. III Jl. HOS. Cokroaminoto No.77 Landungsari Pekalongan. Telp. / Fax. (0285) 436547, Pekalongan (0285) 4411504 - Buana (0285) 4411206 - Tirto (0285) 437015 - Kedungwuni (0285) 4482575 - Bandar (0285) 683668 - Cental (0285) 577862 - Bojong (0285) 4482859 - Kusuma Bangsa (0285) 4410883 - Batang (0285) 4410881 - Batang (0285) 391378 - Pemalang (0284) 324363 - Umpung (0285) 4468264 - Bantarbolang (0284) 327855 - Kuripan / Graha AI - Balika (0285) 4420525.





KSPPS
KOPERASI PEMUDA BUANA
KOPENA
BERHAMBANG SERSAMA UMAT

Data CIB	Lama	Baru
No. CIB :		
Rek. No. :		

PERMOHONAN PEMBUKAAN REKENING SIMPANAN QURBAN DAN CIB KOPENA					
Nama Lengkap			Laki-laki	Perempuan	
Nama Ibu Kandung			Anggota	Non Anggota	
Tempat / Tgl. Lahir			Nomor Anggota (NIA) :		
Pekerjaan			No. Telp/Fax/HP		
Alamat Sesuai Identitas				Alamat E-mail	
	Rt/Rw :	Kode Pos :	Kode/Nama Marketing		
Domisili Sekarang					
No. Kartu Identitas	KTP :	SIM :	Pelajar/Mhs :		
Pendidikan	SMA kebawah	SMA	Diploma	Strata I	Strata II Keatas
Agama					
Jenis Usaha					
Setoran Per Minggu	Rp.				
Tunai/Debet Rekening*	Tunai	Debet			

Dengan ini menyatakan setuju dengan syarat serta ketentuan Simpanan Qurban yang berlaku

Tanggal _____

No : Coret yang tidak perlu

Cantoh specimen Tanda Tangan :

Nama dan Tanda Tangan Pemohon






SIQURMA

Simpanan Untuk Qurban Sunnah Bersama Kopena
Uang Simpanan Kembali Utuh Dan Mendapat Bantuan Biaya Penyembelihan

KETENTUAN SIMPANAN

1. Setoran simpanan selama 45 minggu dan berlaku untuk umum.
2. Simpanan hanya dapat diambil pada saat jatuh tempo
3. Setoran " SIQURMA" mulai Rp. 50.000,-/Minggu, dan berlaku kelipatannya.
4. Tunggakan setoran maksimal 2 x, lebih dari itu maka tidak akan mendapatkan Bantuan Biaya Penyembelihan.
5. Diakhir periode sambil menerima simpanan secara utuh yang secara otomatis masuk ke Rekening Tabungan Sukarela pemegang juga akan menerima bantuan penyembelihan Rp. 60.000,- sekaligus akan dilakukan undian Door Prize dengan hadiah Hewan Qurban (Kambing)
6. Simpanan "QURBAN" dapat dijadikan jaminan pembiayaan di KOPENA.

Keterangan lebih lanjut hubungi :

KANTOR PUSAT : Gedung Kopena Lt. III Jl. HOS. Cokroaminoto No. 77 Landungsari Pekalongan
 Telp/Fax. (0285) 436547

Website : www.kopena.co.id

KANTOR CABANG :

- Pekalongan : (0285) 411504	- Kusuma Bangsa : (0285) 4410881
- Buaran : (0285) 4411206	- Batang : (0285) 391378
- Tirta : (0285) 437015	- Pemalang : (0284) 324363
- Kedungwuni : (0285) 4482575	- Limpung : (0285) 4468264
- Bandar : (0285) 680668	- Bantarbolang : (0284) 3278755
- Comal : (0285) 577862	- Kuripan : (0285) 4420525
- Bojong : (0285) 4482859	(Graha Al Baika)
	- Randudongkal : (0284) 3287905

Ayo Buruan Daftar





Simpanan Hari Raya "Sariya"

Uang Simpanan Kembali Utuh Dan Mendapat Bonus Berupa Bingkisan atau Uang Belanja



KETENTUAN SIMPANAN

1. Setoran simpanan selama 45 minggu dan berlaku untuk umum.
2. Simpanan hanya dapat diambil pada saat jatuh tempo
3. Setoran "SARIYA" mulai Rp. 50.000,-/Minggu, dan berlaku kelipatannya.
4. Tunggakan setoran maksimal 2 x, lebih dari itu maka tidak akan mendapatkan Bonus bingkisan atau uang belanja dan akan dipindahkan kerekening tabungan sukarela melalui surat pemberitahuan dari Kopena.
5. Diakhir periode sambil menerima simpanan secara utuh yang secara otomatis masuk ke Rekening Tabungan Sukarela pemegang, sekaligus akan dilakukan undian Door Prize dengan hadiah Kulkas, TV, Kipas Angin, Magic Com, dan hadiah menarik lainnya.
6. Simpanan "SARIYA" dapat dijadikan jaminan pembiayaan di KOPENA.

Keterangan lebih lanjut hubungi :

KANTOR PUSAT : Gedung Kopena Lt. III Jl. HOS. Cokroaminoto No. 77 Landungsari Pekalongan
Telp/Fax. (0285) 436547

Website : www.kopena.co.id



KANTOR CABANG :

- Pekalongan : (0285) 411504
- Buaran : (0285) 4411206
- Tirto : (0285) 437015
- Kedungwuni : (0285) 4482575
- Bandar : (0285) 689668
- Corral : (0285) 577862
- Bojong : (0285) 4482859

- Kusuma Bangsa : (0285) 4410881
- Batang : (0285) 391378
- Pemalang : (0284) 324363
- Limpung : (0285) 4468264
- Bantarbolang : (0284) 3278755
- Kuripan (Graha Al Baik) : (0285) 4420525
- Randu Dongkal : (0284) 3267905

Ayo Buruan Daftar Peserta Terbatas !!



KSPPS
KOPERASI PEMUDA BUANA
KOPENA
BERKEMBANG BERSAMA LUMAT

Data CIB	Lama	Saru
No. CIB		
Rek. No.		

PERMOHONAN PEMBUKAAN REKENING SIMPANAN HARI RAYA "SARIYA" DAN CIB KOPENA

Nama Lengkap			Laki-laki	Perempuan
Nama Ibu Kandung			Anggota	Non-Anggota
Tempat / Tgl. Lahir			Nomor Anggota (NIA) :	
Pekerjaan			No. Telp/Fax/HP	
Alamat Sesuai Identitas			Alamat E-mail	
	Rt/Rw :	Kode Pos :	Kode>Nama Marketing :	
Domisili Sekarang				
No. Kartu Identitas	KTP :	SIM :	Pegawai/Mhs :	
Pendidikan	SMA/Kebawah	SMA	Diploma	Strata I
Agama			Strata II/Reotasi	
Jenis Usaha				
Setoran Per Minggu	Rp.			
Tunal/Debet Rekening*	Tunal	Debet		

Dengan ini menyatakan setuju dengan syarat serta ketentuan Simpanan Hari Raya yang berlaku

Tanggal: _____

Nb : Coret yang tidak perlu

Contoh specimen Tanda Tangan :

Nama dan Tanda Tangan Pemohon

Dokumentasi kegiatan Penelitian

Wawancara dengan Bu Ira



Proses penyerahan hewan qurban berupa kambing ke rumah nasabah



Proses penyembelihan hewan qurban





Nomor : 003 / Sekr / A / VII / 2020

Pekalongan, 3 Juli 2020

Hal : **SURAT KETERANGAN**

Kepada Yth.
 Bpk/ Ibu Ketua Jurusan Ekonomi
 Ub. Kaprodi D3 Perbankan Syariah
 IAIN Pekalongan
 Di-

PEKALONGAN**Assalamu'alaikum Wr.Wb.**

Dengan memanjatkan Puji syukur kehadirat Allah SWT. kami Manajemen Koperasi Pemuda Buana (KOPENA) memberikan keterangan kepada mahasiswa yang tersebut di bawah ini yaitu :

Nama : Dwi Handayani
 Jurusan : D3 Perbankan Syariah
 NIM : 2012116082

Benar-benar telah melaksanakan Penelitian/Study Kasus di KOPENA Kota Pekalongan guna penyusunan Tugas Akhir dengan judul "**Strategi Pemasaran Simpanan Qurban di KSPPS Kopena Pekalongan**" Demikian Surat Keterangan ini disampaikan dan atas kerja samanya kami ucapkan terima kasih.

**Wallahul Muwafiq Ila Aqwaamith Thorieq
 Wassalamu'alaikum Wr.Wb.**

Koperasi Pemuda Buana

"KOPENA"
 Kota Pekalongan

Rizki Ira Rahmawati, SE
 SDM

Kantor Pusat : Gedung Kopena Lt. III Jl. HOS. Cokroaminoto No. 77 Pekalongan Telp/Fax. (0285) 438547
 Website : www.kopena.co.id e-mail : kopena_gkl@yahoo.com

Kantor Cabang : • Pekalongan Telp. (0285) 411504 • Buana Telp. (0285) 4411206 • Tirta Telp. (0285) 437015 • Kedungwuni Telp. (0285) 4482575
 • Bandar Telp. (0285) 689668 • Comal Telp. (0285) 577862 • Bojong Telp. (0285) 4482859 • Kusuma Bangsa Telp. (0285) 4410881
 • Batang Telp. (0285) 391378 • Pematang Telp. (0284) 324363 • Limpung Telp. (0285) 4488254 • Bantarbolang Telp. (0284) 3278758
 • Kuripan (Graha Al Baika) Telp. (0285) 4498630 • Randuwongkal Telp. (0284) 3287905





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Alamat: Jl. Pahlawan No. 52 Kajen Kabupaten Pekalongan
 Website : www.iainpekalongan.ac.id Email: febj@iainpekalongan.ac.id

Nomor : 044/In.30/F.IV.1/PP.00.9/01 /2018

Pekalongan, 10 Januari 2019

Lamp : -

Hal : Penunjukkan Pembimbing Proposal & Tugas Akhir

Kepada Yth.

H. Tamamudin, S.E., M.M

Di

PEKALONGAN

Assalamu'alaikum. Wr. Wb.

Diberitahukan dengan hormat bahwa mahasiswa berikut ini :

Nama : Dwi Handayani
 Nim : 2012116082
 Semester : VI (Enam)

dinyatakan telah memenuhi syarat untuk mendapatkan bimbingan penyusunan Proposal dan Tugas Akhir (TA), dengan judul : "Strategi Pemasaran Simpanan Qurban di KOPENA Landungsari Pekalongan"

Sehubungan dengan itu, dimohon kesediaan Bapak/Ibu untuk membimbing mahasiswa tersebut di atas.

Demikian permohonan ini untuk dilaksanakan sesuai dengan peraturan yang berlaku. Atas kesediaan dan perhatiannya disampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

a.n. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
 Wakil Dekan Bidang APL



Hafidz Ma'shum

NB.

1. Pembimbing Proposal sekaligus Pembimbing Tugas Akhir
2. Satu (1) mahasiswa mendapatkan 1 pembimbing
3. Setelah proposal dinyatakan layak untuk diseminarkan, formulir surat persetujuan seminar proposal harap ditandatangani

Visi Perbankan Syariah

Menjadi jurusan yang terkemuka dan kompetitif untuk menghasilkan sarjana profesional di bidang perbankan syariah berwawasan ke-Indonesiaan di tingkat nasional pada tahun 2036



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. IDENTITAS DIRI

Bahwa yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : DWI HANDAYANI

Tempat, Tanggal Lahir :Pekalongan, 2 April 1997

Agama: Islam

Bangsa: Indonesia

Tempat Tinggal Sekarang : Jl. Dr.Setia Budi No. 26 RT.003
RW.005, Kelurahan Noyontaansari, Kecamatan Pekalongan
Timur 51129.

B. RIWAYAT PENDIDIKAN

PENDIDIKAN FORMAL

- Tamatan SDN Landungsari 01 Pekalongan Tahun 2009.
- Tamatan SMP Salafiyah Pekalongan Tahun 2012.
- Tamatan MAN 02 Pekalongan Tahun 2015.

PENDIDIKAN NON-FORMAL

Pendidikan kursus di Lembaga Pendidikan Indonesia
Amerika (LPIA) Pekalongan Tahun 2015.

C. PENGALAMAN MAGANG

Magang/PPL di KOPENA Pekalongan tanggal 12 Maret
sampai dengan tanggal 26 April 2019.

Pekalongan, 29 Juni 2020

Penulis

Dwi Handayani



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN
UNIT PERPUSTAKAAN

Jl. Kusuma bangsa No.9 Pekalongan. Telp. (0285) 412575 Faks (0285) 423418
Website : perpustakaan iain-pekalongan.ac.id | Email : perpustakaan@iain
pekalongan.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika IAIN Pekalongan, yang bertanda tangan dibawah ini, saya:

Nama : Dwi Handayani

NIM : 2021116082

Jurusan/Prodi : FEBI/ D3 PERBANKAN SYARIAH

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada
Perpustakaan IAIN Pekalongan, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Tugas Akhir Skripsi Tesis Desertasi Lain-lain (.....)

“STRATEGI PEMASARAN SIMPANAN QURBAN DI KOPENA PEKALONGAN”

beserta perangkat yang di perlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksekutif ini
Perpustakaan IAIN Pekalongan berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan,
mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan
menampilkan/mempublikasikannya lewat internet atau media lain secara **fulltext** untuk
kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama
saya sebagai penulis/pencipta atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan
IAIN Pekalongan, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta
dalam karya ilmiah saya ini

Dengan demikian ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Pekalongan, November 2020



Dwi Handayani
NIM. 2021116082

NB: Harap diisi, ditempel meterai dan ditandatangani
Kemudian diformat pdf dan dimasukkan dalam cd.