



ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIMPANAN SUKARELA LANCAR (SIRELA) DALAM MENINGKATKAN MINAT ANGGOTA DI KSPPS BINAMA CABANG KABUPATEN BATANG



GUSTHYTA PUTRI NABILA
NIM : 40222065

2026



ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIMPANAN SUKARELA LANCAR (SIRELA) DALAM MENINGKATKAN MINAT ANGGOTA DI KSPPS BINAMA CABANG KABUPATEN BATANG



GUSTHYTA PUTRI NABILA
NIM : 40222065

2026

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIMPANAN
SUKARELA LANCAR (SIRELA) DALAM MENINGKATKAN
MINAT ANGGOTA DI KSPPS BINAMA CABANG
KABUPATEN BATANG**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



Oleh :

GUSTHYTA PUTRI NABILA

NIM : 40222065

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN
2026**

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIMPANAN
SUKARELA LANCAR (SIRELA) DALAM MENINGKATKAN
MINAT ANGGOTA DI KSPPS BINAMA CABANG
KABUPATEN BATANG**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



Oleh :

GUSTHYTA PUTRI NABILA

NIM : 40222065

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN
2026**

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Gusthyta Putri Nabila

NIM : 40222065

Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Produk Simpanan Sukarela
Lancar (Sirela) Dalam Meningkatkan Minat Anggota Di KSPPS
Binama Cabang Kabupaten Batang.

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi ini adalah benar-benar hasil karya penulis, kecuali dalam bentuk kutipan yang telah penulis sebutkan sumbernya. Demikian pernyataan ini penulis buat dengan sebenar-benarnya.

Pekalongan, 7 Mei 2026

Yang menyatakan



Gusthyta Putri Nabila

NIM. 40222065

NOTA PEMBIMBING

Lamp. : 1 (Satu) eksemplar

Hal : Naskah Skripsi Sdri. Gusthyta Putri Nabila

Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
c.q. Ketua Program Studi Perbankan Syariah
PEKALONGAN

Assalamualaikum Wr. Wb.

Setelah diadakan penelitian dan perbaikan seperlunya, maka bersama ini saya kirimkan naskah skripsi Saudara/i:

Nama : Gusthyta Putri Nabila

NIM : 40222065

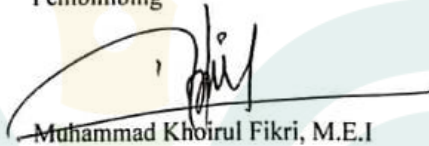
Judul Skripsi : **Analisis Strategi Pemasaran Produk Simpanan
Sukarela Lancar (Sirela) Dalam Meningkatkan Minat
Anggota Di KSPPS Binama Cabang Kabupaten Batang.**

Naskah tersebut sudah memenuhi persyaratan untuk dapat segera dimunaqosahkan. Demikian nota pembimbing ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatiannya, saya sampaikan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pekalongan, 7 Mei 2026

Pembimbing



Muhammad Khoirul Fikri, M.E.I

NIP. 199002122019031006



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: Jl. Pahlawan No. 5 Rowolaku Kajen Kab. Pekalongan, Kode Pos : 51161

www.febi.uingusdur.ac.id email : febi@uingusdur.ac.id

PENGESAHAN

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan mengesahkan skripsi Saudari :

Nama : Gusthyta Putri Nabila
NIM : 40222065
Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Produk Simpanan Sukarela Lancar (Sirela) dalam Meningkatkan Minat Anggota Di Kspps Binama Cabang Kabupaten Batang
Dosen Pembimbing : **Muhammad Khoirul Fikri, M.E.I**

Telah diujikan pada hari Jumat tanggal 12 Juni 2026 dan dinyatakan **LULUS** serta diterima sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Dewan Penguji,

Penguji I

Penguji II


Dr. H. Tamamudin S.E. M. M
NIP. 197910302006041018


Pratomo Cahyo Kurniawan, M.AK.
NIP. 198907082020121010

Pekalongan, 26 Juni 2026

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. A.M. Muhiyiddin Ma'shum, M.Ag.
NIP. 197806162003121003

MOTTO

"Sesungguhnya Allah mencintai seseorang yang apabila ia melakukan suatu pekerjaan, ia melakukannya dengan itqan (tekun, sungguh-sungguh, dan berkualitas)."

HR. Baihaqi

"Hasil tidak akan mengkhianati proses."

M.Khoirul Fikri



PERSEMBAHAN

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan limpahan nikmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Islam Negeri K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan. Penulis menyadari sepenuhnya atas segala keterbatasan dan banyaknya kekurangan-kekurangan yang harus diperbaiki dalam penulisan Skripsi ini. Semoga hasil penelitian ini dapat memberikan informasi dan manfaat bagi setiap orang yang membacanya, khususnya bagi dunia pendidikan. Dalam pembuatan Skripsi ini penulis banyak mendapatkan berbagai dukungan serta bantuan materil maupun non materil dari berbagai pihak. Berikut ini beberapa persembahan sebagai ucapan terima kasih dari penulis kepada pihak-pihak yang telah berperan dalam membantu terlaksananya penulisan Skripsi ini:

1. Teristimewa dengan penuh cinta kepada kedua orang tua saya, Ayahanda Bambang Kiswanto dan Ibunda Sri Winarsih, dua sosok luar biasa yang selalu mengusahakan sekuat tenaga demi anak pertamanya dapat menempuh pendidikan setinggi-tingginya. Terima kasih kepada Ayah atas setiap cucuran keringat, kerja keras, dan keteladanan yang mengajarkan arti kekuatan dan tanggung jawab, serta kepada Ibu atas segala doa, kasih sayang, kesabaran, dan dukungan yang tiada henti mengiringi setiap langkah hidup saya. Persembahan ini juga menjadi wujud dari mimpi besar Ayah dan Ibu yang meskipun tidak sempat merasakan bangku perkuliahan, namun memiliki cita-cita mulia untuk menyekolahkan anaknya hingga meraih gelar sarjana. Terima kasih atas segala pengorbanan yang tak terhitung jumlahnya, semoga pencapaian ini menjadi kebanggaan dan kebahagiaan bagi Ayah dan Ibu.
2. Teruntuk adikku tercinta, Junytha Putri Najwati dan Athaya Putri Septialova. Kalian adalah tempat pulang yang senantiasa menghadirkan kehangatan, menjadi penguat di setiap lelah yang penulis rasakan. Dalam canda, tawa, bahkan hal-hal kecil yang terkadang terasa mengesalkan, tersimpan begitu banyak makna dan kasih sayang yang tak tergantikan. Semoga kalian tumbuh menjadi

pribadi yang lebih hebat, lebih kuat, dan mampu melangkah lebih jauh dari apa yang telah kakak capai.

3. Teruntuk keluarga tercinta, terutama kedua nenek tersayang dan almarhum kakek, penulis mempersembahkan karya ini dengan penuh rasa cinta dan hormat. Sebagai cucu pertama, penulis merasakan begitu besar doa, kasih sayang, dan harapan yang senantiasa mengiringi setiap langkah hingga sampai pada titik ini. Terima kasih atas segala pengorbanan, kehangatan, dan dukungan yang tidak pernah terputus. Untuk almarhum kakek, meskipun tidak sempat menyaksikan momen wisuda cucu pertamanya, namun kenangan dan doa untuk beliau selalu menyertai setiap proses perjuangan ini. Semoga beliau ditempatkan di sisi terbaik-Nya, dan semoga persembahan sederhana ini menjadi wujud bakti serta kebanggaan untuk keluarga.
4. Almamater tercinta, Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan. Terima kasih telah menjadi tempat penulis belajar, bertumbuh, dan mengenal arti perjuangan, tanggung jawab, serta proses panjang dalam menuntut ilmu.
5. Teruntuk Bapak Muhammad Khoirul Fikri, M.E.I. selaku dosen pembimbing. Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas segala bimbingan, arahan, dan kesabaran yang telah Bapak berikan selama proses penyusunan skripsi ini. Penulis menyadari bahwa dalam perjalanan ini pernah terdapat kekurangan yang mungkin sempat mengecewakan, namun Bapak tetap berkenan meluangkan waktu, memberikan perhatian, serta membimbing dengan penuh keikhlasan tanpa pernah mempersulit. Semoga segala kebaikan dan ilmu yang telah diberikan menjadi amal jariyah yang senantiasa mengalir.
6. Bapak Abdul Gofar Saifudin, M.S.I. selaku dosen wali. Terima kasih atas perhatian, nasihat, dan bimbingan selama masa perkuliahan yang telah membantu penulis dalam menjalani proses akademik hingga saat ini.
7. Teruntuk Bapak Andrianto Okhirin, S.H.I., Ibu Dwi Ninggoratri, S.E., Mbak Qismatul A'izzah, serta seluruh karyawan KSPPS

Binama Cabang Kabupaten Batang, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas kesempatan, kepercayaan, serta pengalaman berharga yang telah diberikan selama proses penelitian berlangsung. Segala bantuan, arahan, dan keterbukaan yang diberikan menjadi bagian penting dalam terselesaikannya skripsi ini, serta memberikan banyak pembelajaran yang berarti bagi penulis. Semoga kebaikan dan dukungan yang telah diberikan mendapatkan balasan yang terbaik.

8. Teruntuk sahabat terdekat penulis, Dinar Amalia Farkha dan Naila Tamamil Asna, yang telah menjadi bagian dari perjalanan sejak awal masa perkuliahan. Terima kasih telah hadir dan tetap bertahan dalam setiap fase kehidupan penulis, menjadi tempat berbagi cerita, tawa, dan juga air mata. Kehadiran kalian bukan hanya sebagai teman, tetapi sebagai penguat di saat penulis merasa lelah dan hampir menyerah. Semoga kebersamaan ini selalu terjaga, dan langkah kita ke depan senantiasa dipenuhi kebaikan.
9. Teruntuk sahabat-sahabat semasa sekolah menengah pertama , yaitu Wulan, Bepe, dan Via, yang hingga kini tetap terjaga meskipun terpisah jarak, kota, bahkan negara demi meraih cita-cita. Terima kasih atas setiap kenangan, kebersamaan, serta dukungan yang masih terus mengalir meski tidak selalu bisa bertemu. Jarak tidak pernah mengurangi arti persahabatan ini, justru menjadi penguat bahwa setiap langkah yang kita tempuh adalah bagian dari perjuangan untuk masa depan yang lebih baik. Semoga kita semua dipertemukan kembali dalam keadaan terbaik dan impian yang telah tercapai.
10. Teruntuk SIX QUEENS, yaitu Dinar , Amil , Fia , Matul, dan Ilma. Terima kasih atas setiap kebersamaan, dukungan, serta kenangan indah yang telah kita lalui bersama. Kalian bukan hanya sekadar teman, tetapi telah menjadi keluarga yang selalu hadir dan menguatkan dalam setiap proses perjalanan penulis.
11. Teruntuk Tri Hadi Raharjo yang telah hadir dan kebersamai sejak tahun 2017. Terima kasih atas dukungan, kesabaran, dan kehadiran yang selalu menguatkan dalam setiap proses. Ketika penulis merasa lelah, kehadiranmu senantiasa mengingatkan untuk terus melangkah. Terima kasih telah meluangkan waktu untuk mengantar bimbingan

serta menemani dalam proses pengerjaan dan revisi hingga akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan.

12. Teruntuk teman-teman penulis sejak masa awal perkuliahan (maba), yaitu Pipit, Diana, Heny, Disa, dan Amil. Terima kasih atas kebersamaan yang telah terjalin sejak awal langkah di bangku perkuliahan, atas cerita, canda, dan dukungan yang selalu hadir dalam setiap proses. Kalian menjadi bagian penting yang mewarnai perjalanan ini, serta turut menguatkan penulis hingga mampu sampai pada titik ini. Semoga kebersamaan dan silaturahmi ini senantiasa terjaga.
13. Teman-teman angkatan 2022 Perbankan Syariah. Terima kasih atas kebersamaan, cerita, serta pengalaman yang telah kita lalui bersama. Setiap momen yang telah dilalui akan selalu menjadi kenangan berharga dalam perjalanan hidup penulis.
14. Dan yang terakhir, untuk diri sendiri. Terima kasih telah mampu bertahan sejauh ini, melewati berbagai proses yang penuh tantangan, keraguan, bahkan kelelahan yang tidak selalu terlihat oleh orang lain. Terima kasih telah tetap kuat meskipun pernah merasa lelah, tetap berjalan meskipun sering merasa ragu, dan tidak menyerah meskipun keadaan tidak selalu berpihak. Karya ini adalah bukti bahwa setiap perjuangan, sekecil apa pun, akan menemukan jalannya menuju hasil. Ini bukan akhir dari perjalanan, melainkan awal dari langkah yang lebih besar ke depan.

ABSTRAK

GUSTHYTA PUTRI NABILA. Analisis Strategi Pemasaran Produk Simpanan Sukarela Lancar (SIRELA) dalam Meningkatkan Minat Anggota Di KSPPS Binama Cabang Kabupaten Batang

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemasaran produk Simpanan Sukarela Lancar (SIRELA) yang diterapkan oleh KSPPS Binama Cabang Kabupaten Batang, menganalisis efektivitas strategi tersebut dalam meningkatkan minat anggota, serta mengidentifikasi faktor pendukung dan penghambat dalam pelaksanaannya. Latar belakang penelitian ini didasarkan pada belum optimalnya pemanfaatan produk SIRELA oleh anggota, yang tercermin dari masih adanya anggota yang tidak aktif menabung, saldo simpanan yang relatif kecil, serta tingginya persaingan dari lembaga keuangan lain yang berbasis digital.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi. Subjek penelitian melibatkan 3 informan dari pihak internal koperasi, yaitu Pimpinan Cabang, SPV Operasional, dan Funding Officer, serta 3 anggota aktif produk SIRELA.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa KSPPS Binama Cabang Kabupaten Batang telah menerapkan strategi pemasaran berbasis bauran pemasaran 7P yang terintegrasi, dengan pendekatan utama berupa sistem jemput bola dan promosi *word of mouth*. Berdasarkan analisis STP (*Segmenting, Targeting, dan Positioning*), produk SIRELA menyasar masyarakat menengah ke bawah dengan positioning sebagai tabungan syariah yang fleksibel dan mudah diakses. Dari sisi efektivitas, strategi yang diterapkan terbukti cukup efektif dalam meningkatkan minat awal anggota, yang ditunjukkan oleh peningkatan jumlah anggota dan total saldo dari tahun ke tahun. Namun, efektivitas tersebut belum optimal dalam meningkatkan keaktifan dan loyalitas anggota secara berkelanjutan. Faktor pendukung keberhasilan meliputi kualitas pelayanan, hubungan personal, fleksibilitas produk, program promosi undian berhadiah, dan kepercayaan anggota terhadap lembaga. Sementara itu, faktor penghambat meliputi keterbatasan sumber daya manusia, belum optimalnya pemanfaatan teknologi digital, rendahnya literasi keuangan anggota, kondisi ekonomi anggota, serta persaingan dengan lembaga keuangan lain.

Kata Kunci : *Strategi Pemasaran, SIRELA, Minat Anggota, Koperasi Syariah, Bauran Pemasaran 7.*

ABSTRACT

GUSTHYTA PUTRI NABILA. Analysis of Marketing Strategies for the SIRELA (Simpanan Sukarela Lancar) Product in Increasing Member Interest at the KSPPS Binama Branch in Batang Regency

This study aims to analyze the marketing strategies for the SIRELA (Simpanan Sukarela Lancar) product implemented by KSPPS Binama Branch in Batang Regency, to analyze the effectiveness of those strategies in increasing member interest, and to identify the supporting and inhibiting factors in their implementation. The background of this study is based on the suboptimal utilization of SIRELA by members, reflected in the number of inactive members, relatively small savings balances, and intense competition from digital-based financial institutions.

This study employed a qualitative descriptive approach, with data collected through in-depth interviews, observation, and documentation. The research subjects consisted of 3 internal informants from the cooperative the Branch Manager, Operational Supervisor, and Funding Officer 7Pas well as 3 active SIRELA members.

The results indicate that KSPPS Binama Branch in Batang Regency has implemented an integrated 7P marketing mix strategy, with primary approaches of a door-to-door service system (jemput bola) and word-of-mouth promotion. Based on STP (Segmenting, Targeting, and Positioning) analysis, SIRELA targets lower-to-middle-income communities, positioned as a flexible and accessible sharia-compliant savings product. In terms of effectiveness, the implemented strategy has proven sufficiently effective in generating initial member interest, as evidenced by the annual growth in member numbers and total savings balances. However, its effectiveness has not yet been optimal in sustaining member activity and long-term loyalty. Supporting factors include service quality, personal relationships, product flexibility, prize draw promotional programs, and member trust in the institution. Inhibiting factors include limited human resources, suboptimal use of digital technology, low financial literacy among members, members' economic conditions, and competition from other financial institutions.

Keywords: *Marketing Strategy, SIRELA, Member Interest, Islamic Cooperative, 7P Marketing Mix.*

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya sampaikan kepada Allah SWT, karena atas berkat dan rahmat- Nya saya dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Program Studi Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan. Saya menyadari bahwa tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan skripsi ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, saya sampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Zaenal Mustakim, M. Ag, selaku Rektor UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan
2. Bapak Dr. A. M. Muh. Khafidz Ma'shum, M. Ag. selaku Dekan FEBI UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan
3. Bapak Dr. Kuat Ismanto, M. Ag. selaku Wakil Dekan bidang Akademik dan Kelembagaan FEBI UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan
4. Bapak Drajat Stiawan, M.Si. selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah FEBI K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan UIN
5. Bapak Muhammad Khoirul Fikri, M.E.I. selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam penyusunan skripsi ini
6. Bapak Abdul Gofar Saifudin, M.S.I. selaku Dosen Penasehat Akademik (DPA)
7. Pihak KSPPS Binama Cabang Kabupaten Batang yang telah banyak membantu dalam memperoleh data yang saya perlukan

8. Orang tua dan keluarga saya yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral
9. Sahabat yang telah banyak membantu saya dalam menyelesaikan skripsi ini.

Akhir kata, saya berharap Allah SWT berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga skripsi ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

Pekalongan, 5 Mei 2026

Penulis



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA.....	ii
NOTA PEMBIMBING	iii
P E N G E S A H A N	iv
MOTTO.....	v
PERSEMBAHAN.....	vi
ABSTRAK.....	x
ABSTRACT	xi
KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR ISI	xiv
TRANSLITERASI	xvi
DAFTAR TABEL.....	xxii
DAFTAR GAMBAR	xxiii
DAFTAR LAMPIRAN	xxiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Dan Manfaat	6
D. Sistematika Pembahasan	8
BAB II LANDASAN TEORI.....	10
A. Landasan Teori.....	10
1. Strategi Pemasaran	10
2. Minat Anggota	18
3. Produk dan Simpanan	21
B. Telaah Pustaka	26
C. Kerangka Berfikir	37
BAB III METODE PENELITIAN.....	39
A. Jenis Penelitian.....	39
B. Pendekatan Penelitian	39
C. Setting Penelitian	39
D. Subjek Penelitian.....	40
E. Sumber Data.....	40
1. Data Primer	40

2. Data Sekunder	41
F. Teknik Pengumpulan Data	41
1. Wawancara	41
2. Observasi	42
3. Dokumentasi	42
G. Teknik Keabsahan Data	42
1. Triangulasi Sumber	43
2. Triangulasi Teknik	43
3. Triangulasi Waktu	43
H. Metode Analisis Data	43
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	45
A. Gambaran Umum KSPPS Binama Cabang Kabupaten Batang..	45
1. Sejarah Berdirinya KSPPS Binama	45
2. Visi Misi KSPPS Binama Cabang Kabupaten Batang	45
3. Susunan Pengurus dan Manajemen KSPPS Binama	46
4. Produk KSPPS Binama	47
B. Analisis Data dan Pembahasan	54
1. Analisis Strategi Pemasaran Produk SIRELA di KSPPS Binama Cabang Kabupaten Batang	54
2. Efektivitas Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Minat Anggota	67
3. Faktor Pendukung dan Penghambat Strategi Pemasaran SIRELA	74
BAB V PENUTUP	95
A. Kesimpulan	95
B. Saran	96
DAFTAR PUSTAKA	97
LAMPIRAN	I

TRANSLITERASI

Pedoman transliterasi yang digunakan dalam penulisan skripsi 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 dipandang belum diserap ke Indonesia sebagaimana terlibat dalam Kamus Linguistik atau Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). Secara garis besar pedoman transliterasi itu adalah sebagai berikut.

A. Konsonan

Fonem konsonan Bahasa Arab yang dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian di lambangkan dengan tanda dan sebagian lagi dengan huruf dan tanda sekaligus. Dibawah ini daftar huruf arab dan transliterasinya dengan huruf Latin:

Tabel Transliterasi konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ša	š	es (dengan titik diatas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik dibawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	ž	Zet (dengan titik diatas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es

ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	'	Koma terbalik (diatas)
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

B. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia yang terdiri dari vokal tunggal atau *monofong* dan vokal rangkap atau *diftong*.

1. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tabel Transliterasi Vokal Tunggal

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
—	fathah	A	A
—	Kasrah	I	I
—	dammah	U	U

2. Vokal Rangkap

Vokal rangkap dalam bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, yaitu:

Tabel transliterasi Vokal Rangkap

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	Nama
ي ____	fathah dan ya	ai	a dan i
و ____	fathah dan waw	au	a dan u

Contoh:

- كَتَبَ : kataba
- فَعَلَ : fa'ala
- ذَكَرَ : zukira
- يَذْهَبُ : yažhabu
- سَعَلَ : Su'ila
- كَيْفَ :Kaifa
- هَوَلَ : Haula

C. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Huruf dan tanda	Nama
اَ	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis diatas
إِ	kasrah dan ya	ĩ	i dan garis diatas
وُ	dhammah dan wau	ũ	u dan garis diatas

Contoh:

- قَالَ : qāla
- رَمَا : ramā
- قِيلَ : qīla
- يَقُولُ : Yaqūlu

D. Ta'marbutah

Transliterasi untuk ta'marbutah ada dua:

1. Ta'marbutah hidup

Ta'marbutah yang hidup atau mendapat harakat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah "t".

2. Ta'marbutah mati

Ta'marbutah yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah "h".

3. Kalau pada kata terakhir dengan ta'marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta'marbutah itu ditransliterasikan dengan ha(h).

Contoh:

- روضة الأطفـل raudāh al-atfāl
- المدينة المنورة al-Madīnah al-munawwarah
- طلحه Talḥah

E. Syaddah

Syaddah atau tasydīd yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydīd, dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

- رَبَّنَا : rabbanā
- نَزَّلَ : nazzala
- الْبِرَّ : al-birr
- الْحَجَّ : al-ḥajj

F. Kata Sandang

Kata sandang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال namun dalam transliterasi ini kata sandang itu di bedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah dan kata sandang yang diikuti huruf qamariyah.

1. Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah

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

2. Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditransliterasikan sesuai aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya

Baik diikuti huruf syamsiyah maupun huruf qamariyah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

الرَّجُلُ	Ditulis	<i>ar-rajulu</i>
الْقَلَمُ	Ditulis	<i>al-qalamu</i>
الشَّمْسُ	Ditulis	<i>asy-syamsu</i>
الْجَلَالُ	Ditulis	<i>al-jalālu</i>

G. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan diakhir kata. Bila hamzah itu terletak diawal kata, isi dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

تَأْخُذُ	Ditulis	<i>ta'khuẓu</i>
شَيْئٍ	Ditulis	<i>syai'un</i>
النَّوْءِ	Ditulis	<i>an-nau'u</i>
إِنَّ	Ditulis	<i>inna</i>

H. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il, isim maupun harf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka transliterasi ini, penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

وَ إِنَّ اللَّهَ فَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ	Ditulis	<i>Wa innallāha fahuwa khair ar-rāziqīn/ Wa innallāha fahuwa khairurrāziqīn</i>
بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَاهَا وَ مُرْسَاهَا	Ditulis	<i>Bismillāhi majrehā wa mursaha</i>

I. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya: Huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu didahului

oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

اللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ	Ditulis	<i>Allaāhu gafūrun rahīm</i>
لِلَّهِ الْأُمُورُ جَمِيعًا	Ditulis	<i>Lillāhi al-amru jamī`an/Lillāhil-amru jamī`an</i>

Penggunaan huruf awal kapital hanya untuk Allah bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau tulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak digunakan.

Contoh:

اللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ	Ditulis	<i>Allaāhu gafūrun rahīm</i>
لِلَّهِ الْأُمُورُ جَمِيعًا	Ditulis	<i>Lillāhi al-amru jamī`an/Lillāhil-amru jamī`an</i>

J. Tajwid

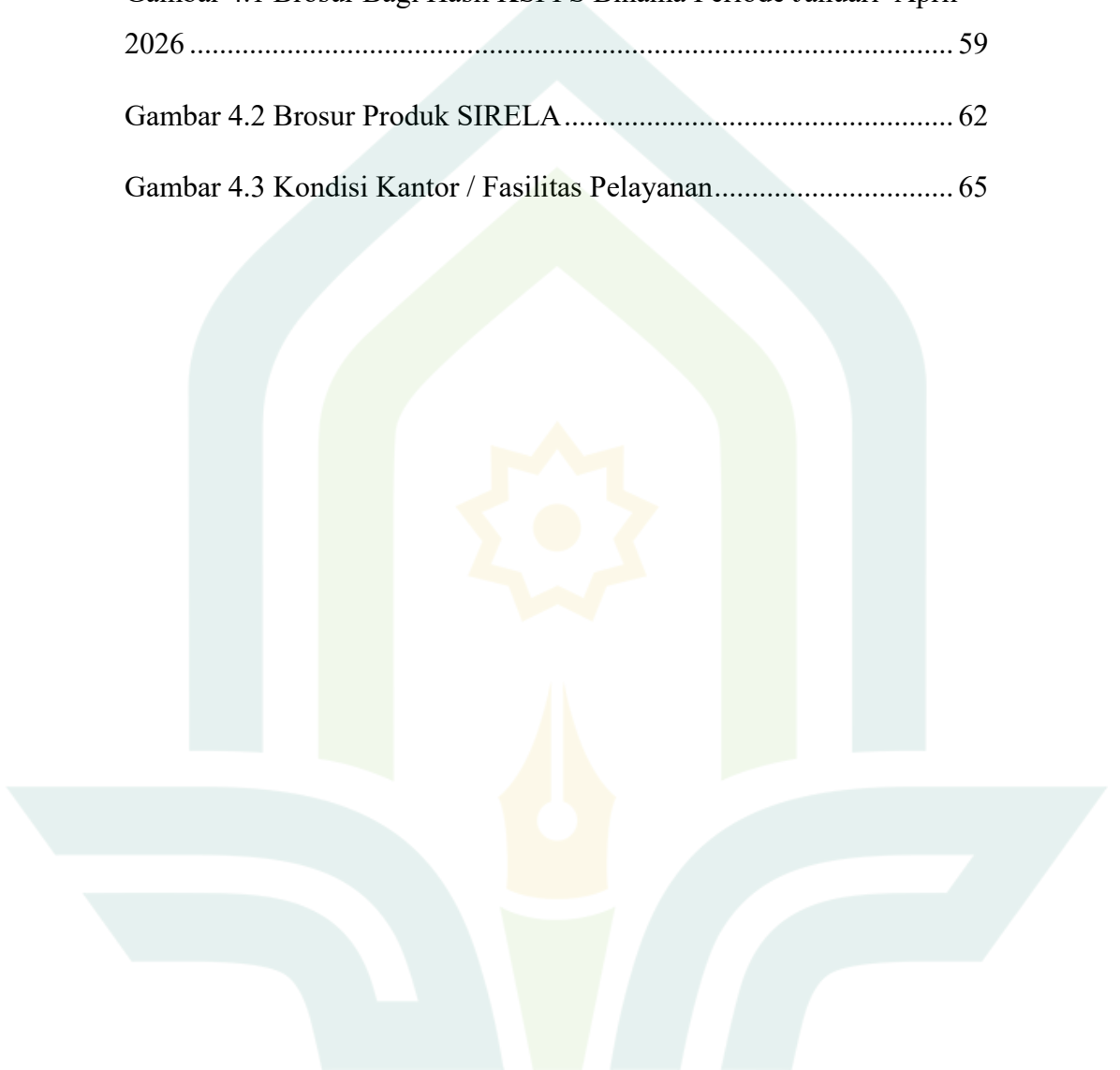
Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu di sertai dengan pedoman Tajwid.

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perbandingan Tingkat Literasi dan Inklusi Keuangan Nasional Tahun 2025	1
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	26
Tabel 4.1 Analisis STP Produk SIRELA	55
Tabel 4.2 Perkembangan Jumlah Anggota dan Total Saldo Produk SIRELA Tahun 2021–2025	67
Tabel 4.3 Perkembangan Jumlah Anggota dan Total Saldo Produk SISUKA Tahun 2021–2025.....	68
Tabel 4.4 Perkembangan Jumlah Anggota dan Total Saldo Produk TARBIAH Tahun 2021–2025	69
Tabel 4.5 Matriks SWOT Produk SIRELA.....	91
Tabel 4. 6 Strategi Matriks SWOT	92
Tabel 4.7 Analisis SWOT terhadap Unsur Bauran Pemasaran 7P	92

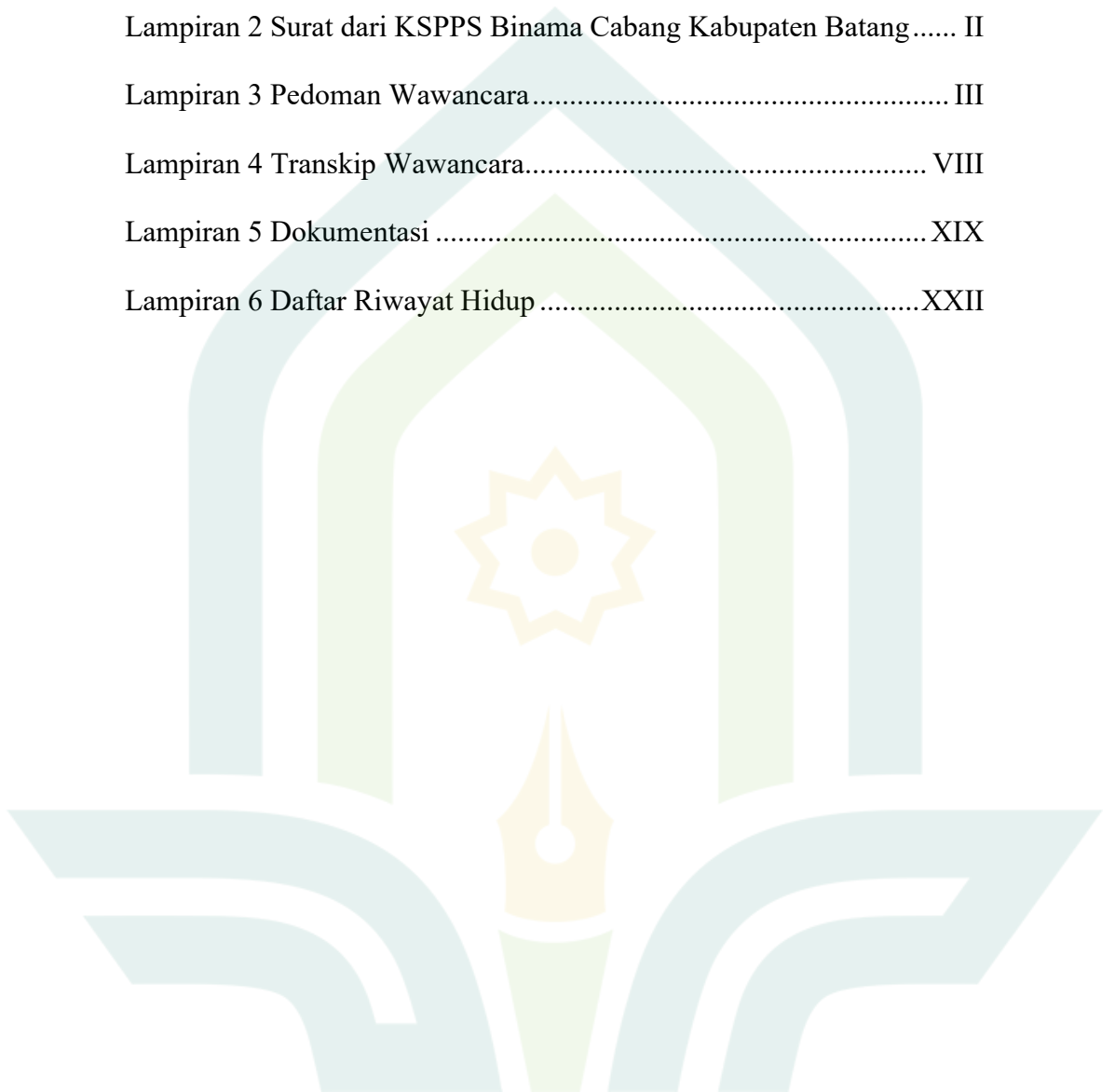
DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir Penelitian	37
Gambar 4.1 Brosur Bagi Hasil KSPPS Binama Periode Januari–April 2026	59
Gambar 4.2 Brosur Produk SIRELA.....	62
Gambar 4.3 Kondisi Kantor / Fasilitas Pelayanan.....	65



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Keterangan Penelitian.....	I
Lampiran 2 Surat dari KSPPS Binama Cabang Kabupaten Batang	II
Lampiran 3 Pedoman Wawancara.....	III
Lampiran 4 Transkrip Wawancara.....	VIII
Lampiran 5 Dokumentasi	XIX
Lampiran 6 Daftar Riwayat Hidup	XXII



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Menabung merupakan bentuk pengelolaan keuangan yang strategis dalam mendorong kemandirian ekonomi, baik pada tingkat individu maupun rumah tangga, sekaligus berfungsi sebagai fondasi dalam menjaga stabilitas finansial ketika menghadapi berbagai kondisi ekonomi yang tidak menentu, seperti tekanan inflasi, ancaman kehilangan pekerjaan, serta munculnya kebutuhan yang bersifat mendesak. Di Indonesia, upaya menumbuhkan budaya menabung terus diperkuat melalui berbagai program yang digagas pemerintah dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), antara lain peringatan Hari Indonesia Menabung dan Bulan Literasi Keuangan tahun 2025, yang secara khusus menyasar generasi muda sebagai penggerak utama menuju visi Indonesia Emas 2045 dengan menanamkan kebiasaan menabung sejak usia dini (Otoritas Jasa Keuangan., 2025).

Tabel 1.1
Perbandingan Tingkat Literasi dan Inklusi Keuangan
Nasional Tahun 2025

Indikator	Persentase (%)	Keterangan
Literasi Keuangan	66,46%	Meningkat dan tergolong tinggi di antara negara OECD.
Inklusi Keuangan	80,51%	Lebih tinggi dibanding literasi keuangan.

Sumber : (Anggela, 2025).

Menurut Tabel 1.1 , terdapat selisih sebesar 14,05% antara inklusi keuangan dan literasi keuangan. Hal ini menunjukkan bahwa perilaku menabung yang konsisten belum sepenuhnya tercermin dari pemahaman masyarakat tentang keuangan. Oleh karena itu, diperlukan pengembangan produk dan strategi keuangan yang lebih mudah diakses dan relevan.

Melalui mekanisme perantara keuangan inklusif yang didasarkan pada prinsip syariah, Lembaga Keuangan Syariah (LKS), khususnya Koperasi Simpan Pinjam Syariah (KSPPS), memainkan peran penting dalam mengumpulkan dana masyarakat. Melalui berbagai pilihan tabungan, termasuk simpanan pokok, simpanan berjangka, dan tabungan sukarela, KSPPS mengumpulkan dana dari anggotanya. Dana tersebut kemudian diinvestasikan kembali dalam bentuk pembiayaan produktif. Melalui fungsi ini, KSPPS tidak hanya membantu anggota mengembangkan usaha mikro dan kecil mereka, tetapi juga meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan mengurangi kemiskinan dengan mengelola dana secara transparan dan bebas riba. Di Indonesia, keberadaan KSPPS menunjukkan kontribusi yang nyata terhadap penguatan ekonomi kerakyatan, dengan jumlah unit koperasi aktif yang mencapai ribuan dan berperan sebagai alternatif lembaga keuangan bagi masyarakat yang belum terlayani secara optimal oleh perbankan konvensional. Meskipun demikian, KSPPS juga dihadapkan pada tantangan persaingan yang semakin ketat, baik dari bank syariah maupun perkembangan layanan keuangan digital. Secara umum, tren perkembangan menunjukkan bahwa KSPPS tetap tumbuh sebagai lembaga intermediasi keuangan yang bertumpu pada simpanan anggota sebagai sumber dana utama, yang berperan dalam meningkatkan efisiensi usaha dan memperkuat kemandirian ekonomi lokal, termasuk di wilayah Kabupaten Batang (Caniago, n.d,2022).

Salah satu koperasi Islam yang secara aktif menyediakan layanan keuangan berdasarkan prinsip-prinsip Islam adalah KSPPS Binama Cabang Kabupaten Batang. Koperasi ini mencakup Koperasi Simpan Pinjam Islam Binama (KSPPS), yang didirikan pada tahun 1993 dan memiliki kantor pusat di Semarang. KSPPS Binama, yang memiliki beberapa cabang di wilayah tersebut, termasuk di Kabupaten Batang dan tempat lain, berkomitmen untuk mengembangkan ekonomi anggotanya melalui sistem keuangan Islam. Koperasi ini, yang berfokus pada

layanan mikrofinansial dan pengelolaan dana publik, terus berupaya memberikan solusi terbaik yang dapat memenuhi kebutuhan keuangan anggotanya secara adil dan berkelanjutan (*BINAMA KOPERASI SYARIAH*, n.d. Tentang Kami.).

Salah satu pilihan tabungan unggulan yang disediakan oleh KSPPS Binama Cabang Kabupaten Batang adalah SIRELA (Simpanan Sukarela Lancar), yang beroperasi berdasarkan akad mudharabah di mana anggota berperan sebagai pemilik dana (shahibul maal) dan koperasi sebagai pengelola dana (mudharib). Karena anggota dapat menyetor dan menarik dana kapan saja pada hari kerja serta menerima pembagian hasil sesuai rasio yang telah disepakati, produk ini sangat lentur. Meski demikian, dalam praktiknya, pemanfaatan produk SIRELA oleh anggota belum mencapai hasil optimal. Hal ini terlihat dari masih adanya anggota yang belum aktif menabung, saldo simpanan yang relatif kecil, serta belum dijadikan sebagai alat simpanan utama. Situasi ini menunjukkan perlunya kajian mendalam terhadap strategi pemasaran yang diterapkan oleh KSPPS Binama Cabang Kabupaten Batang untuk menilai keefektifannya dalam meningkatkan minat anggota terhadap produk SIRELA (*Binama Koperasi Syariah*, n.d. SIRELA (Simpanan Sukarela Lancar).

Meskipun demikian, KSPPS Binama Cabang Kabupaten Batang masih menghadapi kendala dalam optimalisasi pemanfaatan produk Simpanan Sukarela Lancar (SIRELA). Kondisi ini terlihat dari masih rendahnya tingkat keaktifan sebagian anggota dalam menabung, jumlah saldo simpanan yang relatif kecil, serta belum menjadikannya sebagai pilihan utama dalam menyimpan dana. Situasi tersebut semakin menantang dengan adanya persaingan yang intens dari bank syariah, perusahaan fintech, dan koperasi sejenis yang menawarkan kemudahan layanan berbasis digital, akses transaksi sepanjang waktu, serta strategi promosi yang lebih agresif. Akibatnya, minat anggota terhadap produk SIRELA cenderung tidak stabil. Fenomena ini mencerminkan adanya tantangan struktural, di mana keberadaan produk simpanan syariah yang bersifat

fleksibel belum sepenuhnya mampu mengonversi tingkat literasi keuangan menjadi perilaku menabung yang konsisten, khususnya di kalangan anggota usia muda dan berpendidikan menengah di wilayah seperti Kabupaten.

Pentingnya penerapan strategi pemasaran menjadi semakin menonjol dalam merespon permasalahan tersebut, mengingat strategi yang tepat, yang mencakup segmentasi, penentuan target pasar, positioning, serta bauran pemasaran 7P mampu membangun citra positif, meningkatkan pemahaman anggota terhadap nilai dan manfaat produk SIRELA, serta mengarahkan minat anggota menjadi loyalitas yang berkelanjutan. Berbagai penelitian mengungkapkan bahwa faktor strategi pemasaran, promosi, dan reputasi lembaga memberikan kontribusi signifikan, yakni hingga 51,4%, terhadap keputusan anggota dalam menggunakan produk koperasi. Hal ini menunjukkan bahwa tanpa pengelolaan strategi pemasaran yang optimal, koperasi berpotensi mengalami penurunan daya saing dan kehilangan pangsa pasar, khususnya di tengah pesatnya digitalisasi sektor keuangan. Dalam konteks KSPPS Binama Cabang Kabupaten Batang, penerapan strategi pemasaran yang adaptif menjadi penting untuk memenuhi harapan anggota terkait transparansi, kemudahan akses, dan inovasi layanan, sekaligus memperkuat posisi koperasi sebagai alternatif tabungan syariah yang kompetitif. Penelaahan terhadap berbagai penelitian terdahulu menunjukkan adanya kesenjangan kajian yang masih cukup terbuka. Penelitian yang dilakukan oleh Dedik Rizki (2019) pada KSPPS BMT Anda Ambarawa membuktikan bahwa penerapan bauran pemasaran 4P efektif dalam meningkatkan jumlah anggota produk SIRELA, namun penelitian tersebut belum mengkaji secara mendalam aspek keberlanjutan minat anggota, khususnya dalam konteks KSPPS Binama Cabang Kabupaten Batang. Selanjutnya, penelitian Mia Febriana (2022) dan Nesti Setyaningsih (2023) lebih menitikberatkan pada analisis strategi segmentasi, penentuan target, dan bauran pemasaran 4P/5P di lembaga yang berbeda, tanpa

mengintegrasikan dinamika pemasaran digital yang kini semakin relevan. Sementara itu, Novita Ramadhani (2025) mengkaji pemasaran digital pada lembaga keuangan syariah, namun belum secara spesifik mengaitkannya dengan minat anggota terhadap produk SIRELA. Oleh karena itu, penelitian ini hadir untuk mengisi celah tersebut dengan menganalisis strategi pemasaran produk SIRELA di KSPPS Binama Cabang Kabupaten Batang melalui pendekatan kualitatif yang berfokus pada perspektif anggota, dengan mempertimbangkan preferensi generasi muda dan perkembangan tren digital, serta mengidentifikasi faktor-faktor pendukung dan penghambat sebagai upaya memberikan kontribusi baru dalam peningkatan minat anggota.

Kontribusi intelektual dan praktis dari studi ini sangat strategis. Studi ini menambah pengetahuan akademik tentang manajemen pemasaran koperasi dengan menerapkan metode strategi pemasaran berbasis anggota yang belum sepenuhnya dikaji dalam konteks koperasi syariah daerah. Dalam praktiknya, pengurus KSPPS Binama, manajer koperasi Islam lainnya, dan regulator mikrofinansial sebaiknya menggunakan kesimpulan penelitian ini sebagai panduan strategis dalam merancang strategi pemasaran yang adaptif dan berkelanjutan, yang memperhitungkan kebutuhan nyata anggota. Dengan demikian, diharapkan penelitian ini dapat memperkuat posisi koperasi sebagai fondasi ekonomi rakyat yang tangguh, inklusif, dan sangat kompetitif.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan latar belakang di atas, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana bentuk dan penerapan strategi pemasaran yang dijalankan oleh KSPPS Binama Cabang Kabupaten Batang dalam mempromosikan produk SIRELA?
2. Bagaimana efektivitas strategi pemasaran tersebut dalam meningkatkan minat anggota terhadap produk SIRELA?
3. Faktor-faktor apa saja yang menjadi pendukung maupun penghambat keberhasilan strategi pemasaran SIRELA?

C. Tujuan Dan Manfaat

Berdasarkan penjelasan rumusan masalah di atas, maka tujuan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menganalisis strategi pemasaran yang diterapkan oleh KSPPS Binama Cabang Kabupaten Batang dalam mempromosikan produk Simpanan Sukarela Lancar (SIRELA).
2. Menganalisis efektivitas strategi pemasaran yang dijalankan dalam meningkatkan minat dan loyalitas anggota terhadap produk SIRELA.
3. Mengidentifikasi faktor-faktor pendukung dan penghambat keberhasilan strategi pemasaran produk SIRELA, serta memberikan rekomendasi perbaikan yang aplikatif.

Penulis tidak hanya menetapkan tujuan-tujuan seperti yang telah disebutkan sebelumnya, tetapi juga mengimplementasikan manfaat dalam penulisan ini, dengan manfaat-manfaat tersebut antara lain sebagai berikut. :

1. Manfaat Secara Teoritis

Diharapkan penelitian ini secara teoritis akan memberikan kontribusi signifikan bagi ilmu pengetahuan, terutama dalam bidang manajemen pemasaran koperasi Islam. Penelitian ini relevan untuk memperkaya literatur akademik karena belum banyak studi yang secara tegas membahas strategi pemasaran untuk produk Simpanan Sukarela Lancar (SIRELA). Selain mengidentifikasi strategi pemasaran yang digunakan, penelitian ini mengevaluasi sejauh mana strategi tersebut meningkatkan minat anggota, memberikan dukungan empiris bagi konsep pemasaran layanan keuangan berbasis syariah. Temuan studi ini, yang berfokus pada pendekatan pemasaran berorientasi anggota, diharapkan dapat menutup kesenjangan penelitian saat ini, terutama terkait hubungan antara strategi pemasaran, minat anggota, dan loyalitas dalam konteks koperasi. Selain itu, di era digitalisasi dan persaingan yang semakin ketat dalam keuangan mikro, studi ini dapat digunakan sebagai panduan

bagi para peneliti untuk mengembangkan model atau kerangka konseptual baru yang lebih relevan dengan dinamika koperasi Islam.

2. **Manfaat Secara Praktis**

a. Bagi Penulis

Secara praktis, penelitian ini memberikan pengalaman langsung kepada penulis dalam menerapkan teori strategi pemasaran di lingkungan nyata koperasi syariah. Dinamika pemasaran produk simpanan syariah menjadi lebih jelas bagi penulis, terutama dalam memahami faktor-faktor yang memengaruhi minat anggota terhadap produk SIRELA. Selain itu, penelitian ini juga mengajarkan penulis cara melakukan penelitian kualitatif, mulai dari pengumpulan dan analisis data lapangan hingga penyusunan rekomendasi yang bermanfaat.

b. Bagi KSPPS Binama Cabang Kabupaten Batang

Manfaat praktis bagi pihak manajemen KSPPS Binama Cabang Batang dalam merancang strategi pemasaran produk SIRELA yang lebih efektif dan berkesinambungan. Hasil penelitian memungkinkan manajemen untuk memahami faktor-faktor yang mendorong serta menghambat minat anggota, sehingga upaya promosi dan pengembangan produk dapat disesuaikan dengan kebutuhan para anggota. Lebih lanjut, temuan penelitian ini juga dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengevaluasi kebijakan guna meningkatkan daya saing produk simpanan syariah.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya yang tertarik pada strategi pemasaran dan minat anggota dalam koperasi Syariah dapat menggunakan studi ini sebagai referensi. Penelitian ini dapat dikembangkan lebih lanjut dalam penelitian selanjutnya dengan menggunakan berbagai

metodologi, variabel, atau topik penelitian. Oleh karena itu, diharapkan karya ini dapat memperkaya percakapan ilmiah dan mendorong penelitian lanjutan yang lebih mendalam.

D. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan dalam skripsi ini disusun secara berurutan untuk membangun alur pemikiran yang logis dan saling terhubung, mulai dari pengenalan permasalahan hingga perumusan rekomendasi yang bersifat aplikatif. Dengan susunan tersebut, pembaca diharapkan dapat mengikuti secara jelas proses penelitian kualitatif mengenai analisis strategi pemasaran produk SIRELA di KSPPS Binama Cabang Kabupaten Batang.

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini menyajikan ringkasan umum tentang penelitian yang dilaksanakan. Isi pembahasannya meliputi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan serta kegunaan penelitian, metode penelitian, dan sistematika penulisan. Dengan penjelasan di bab ini, diharapkan pembaca dapat memahami landasan pemikiran dan justifikasi teoritis peneliti dalam memilih serta menganalisis topik penelitian.

BAB II : LANDASAN TEORI DAN TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi pemaparan teori-teori yang berkaitan dengan topik penelitian, seperti strategi pemasaran, konsep *Segmenting, Targeting, dan Positioning* (STP), bauran pemasaran 7P, serta konsep minat anggota. Selain itu, disajikan pula hasil penelitian terdahulu yang relevan sebagai rujukan dan landasan dalam melakukan analisis.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

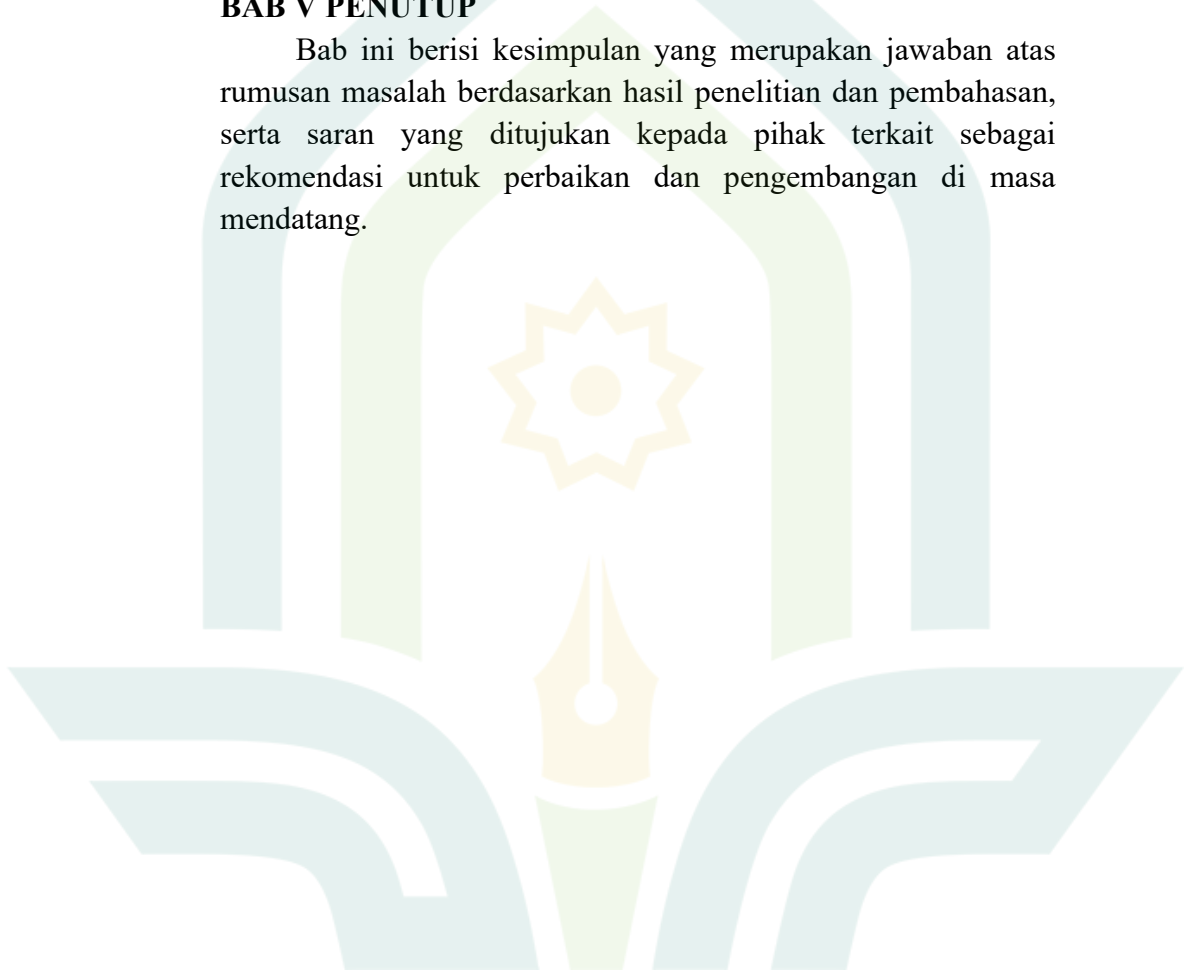
Bab ini menjelaskan metode yang digunakan dalam penelitian, meliputi jenis dan pendekatan penelitian, lokasi dan subjek penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data (wawancara, observasi, dan dokumentasi), teknik keabsahan data melalui triangulasi, serta metode analisis data yang digunakan untuk mengolah dan menafsirkan data penelitian.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini menyajikan hasil penelitian yang diperoleh di lapangan, meliputi gambaran umum objek penelitian, deskripsi temuan terkait strategi pemasaran produk SIRELA, efektivitas strategi dalam meningkatkan minat anggota, serta faktor-faktor pendukung dan penghambat. Selanjutnya, dilakukan pembahasan secara mendalam dengan mengaitkan temuan penelitian dengan teori yang digunakan.

BAB V PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan yang merupakan jawaban atas rumusan masalah berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, serta saran yang ditujukan kepada pihak terkait sebagai rekomendasi untuk perbaikan dan pengembangan di masa mendatang.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai strategi pemasaran produk Simpanan Sukarela Lancar (SIRELA) di KSPPS Binama Cabang Kabupaten Batang, dapat ditarik kesimpulan bahwa koperasi ini menerapkan strategi pemasaran berbasis 7P (produk, harga, tempat, promosi, *people*, *proses*, bukti fisik), dengan strategi utama berupa sistem jempot bola dan promosi *word of mouth* yang efektif membangun kepercayaan anggota. Berdasarkan analisis STP, SIRELA menyasar masyarakat menengah ke bawah dengan *positioning* sebagai tabungan syariah yang fleksibel dan berbasis akad mudharabah, namun segmentasinya masih umum dan belum menjangkau optimal anggota usia muda dan berpendidikan menengah.

Strategi pemasaran ini cukup efektif meningkatkan minat awal anggota, terlihat dari kenaikan jumlah anggota dan saldo SIRELA secara konsisten sejak 2021–2025, namun belum optimal mendorong keaktifan dan loyalitas anggota secara berkelanjutan. Minat anggota masih lebih bersifat referensial tercermin dari tingginya kepercayaan dan rekomendasi dari mulut ke mulut dibanding minat transaksional berupa kebiasaan menabung rutin.

Faktor pendukung keberhasilan strategi ini antara lain kualitas pelayanan, kedekatan personal petugas-anggota, fleksibilitas produk, promosi undian berhadiah, dan kepercayaan anggota. Sementara faktor penghambatnya meliputi keterbatasan SDM, minimnya pemanfaatan teknologi digital, rendahnya literasi keuangan anggota, kondisi ekonomi yang tidak menentu, dan ketatnya persaingan dari lembaga keuangan digital lain.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, KSPPS Binama Cabang Kabupaten Batang disarankan untuk mengembangkan strategi pemasaran yang lebih terarah melalui segmentasi pasar yang lebih spesifik, sehingga produk SIRELA dapat disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing kelompok anggota. Selain itu, koperasi perlu meningkatkan fokus tidak hanya pada upaya menarik anggota baru, tetapi juga pada strategi retensi dan loyalitas anggota, misalnya melalui program edukasi keuangan yang berkelanjutan serta peningkatan keterlibatan anggota dalam penggunaan produk secara rutin. Dalam upaya memperluas jangkauan pemasaran, KSPPS Binama juga perlu mengoptimalkan pemanfaatan media digital, seperti media sosial dan platform online lainnya, guna meningkatkan daya saing tanpa mengabaikan kekuatan pendekatan personal melalui sistem jemput bola.

Di sisi lain, peningkatan kualitas dan kuantitas sumber daya manusia perlu dilakukan melalui pelatihan yang berkelanjutan, khususnya dalam bidang komunikasi pemasaran, pelayanan, serta pemanfaatan teknologi digital, agar strategi pemasaran dapat dijalankan secara lebih optimal. Selain itu, koperasi juga disarankan untuk memperkuat edukasi kepada anggota terkait manfaat dan mekanisme produk SIRELA, sehingga anggota tidak hanya tertarik pada tahap awal, tetapi juga mampu memanfaatkan produk secara konsisten dalam jangka panjang. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini masih memiliki keterbatasan pada ruang lingkup dan metode yang digunakan, sehingga disarankan untuk mengkaji strategi pemasaran secara lebih mendalam dengan pendekatan yang berbeda agar hasil penelitian menjadi lebih komprehensif.