

**STRATEGI MENINGKATKAN MINAT NASABAH PADA  
PRODUK TABUNGAN SUKARELA DI KOPENA  
PEKALONGAN**

**TUGAS AKHIR**

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat  
memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md)  
di Bidang Ilmu Perbankan Syariah



Oleh :

Hasna Amalia  
(2012114048)

ASAL BUKU INI	:	Penulis
PENERBIT/HARGA	:	
TGL. PENERIMAAN	:	12 Juli 2018
NO. KLASIFIKASI	:	TAD-3 PBS 18-047 AMA-S
NO. INDUK	:	1842047

**JURUSAN D3 PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) PEKALONGAN  
2017**

**SURAT PERNYATAAN**  
**KEASLIAN TUGAS AKHIR**

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : HASNA AMALIA

NIM : 2012114048

Judul Tugas Akhir : **STRATEGI MENINGKATKAN MINAT NASABAH  
PADA PRODUK TABUNGAN SUKARELA DI  
KOPENA PEKALONGAN**

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

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Pekalongan, 7 Desember 2017

Yang menvatakan,  
  
**Hasna Amalia**

**NIM. 2012114048**

## NOTA BIMBINGAN

**Dr. Ali Trigiyatno, M.Ag.**

Perum Pisma Griya D.15 Denasri Kulon Batang.

Lamp : 2 (dua) eksemplar

Hal : Naskah Tugas Akhir Sdr. Hasna Amalia

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
IAIN Pekalongan  
c.q Ketua Jurusan D3 Perbankan Syariah  
di  
PEKALONGAN

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Setelah diadakan penelitian dan perbaikan seperlunya, maka bersama ini saya kirimkan naskah Tugas Akhir Saudara:

Nama	: Hasna Amalia
NIM	: 2012114048
Jurusan	: D3 Perbankan Syariah
Judul	: Strategi Meningkatkan Minat Nasabah Pada Produk Tabungan SUKARELA di KOPENA Pekalongan.

Dengan ini mohon agar Tugas Akhir Saudara tersebut dapat segera diujikan.

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

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb*

Pekalongan, 07 Desember 2017

Pembimbing,



**Dr. Ali Trigiyatno, M.Ag.**

NIP. 19761016 200212 1 008



### PENGESAHAN

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri  
(IAIN) Pekalongan mengesahkan Tugas Akhir Saudari :

Nama : HASNA AMALIA  
NIM : 2012114048  
Judul : STRATEGI MENINGKATKAN MINAT NASABAH  
PADA PRODUK TABUNGAN SUKARELA DI  
KOPENA PEKALONGAN

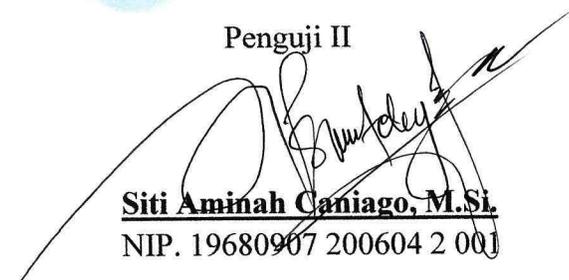
Telah diujikan pada hari Rabu, 03 Januari 2018 dinyatakan **LULUS** serta diterima sebagai sebagian syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya (A, Md) Perbankan Syariah.

Dewan Penguji

Penguji I

  
**Dr. Shinta Dewi Rismawati, M.H.**  
NIP. 19750220 199903 2 001

Penguji II

  
**Siti Aminah Caniago, M.Si.**  
NIP. 19680907 200604 2 001

Pekalongan, 09 Januari 2018  
Diterbitkan oleh Dekan,

  
**Dr. Shinta Dewi Rismawati, M.H.**  
NIP. 19750220 199903 2 001

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan kenikmatan bagi kita dengan menganugerahkan nikmat yang berupa ilmu dan amal. Shalawat dan salam semoga selalu tercurahkan kepada junjungan dan idola kita Nabi besar Sayyidina Muhammad SAW yang senantiasa menjadi suritauladan bagi seluruh umat manusia yang berupa akhlak mulia.

Tugas Akhir ini menyuguhkan sebuah pembahasan tentang strategi meningkatkan minat nasabah pada produk tabungan SUKARELA di KOPENA Pekalongan. Oleh karena itu, Tugas Akhir ini menganalisis bagaimana strategi meningkatkan minat nasabah pada produk tabungan SUKARELA di KOPENA Pekalongan. Penyusunan Tugas Akhir ini dimaksudkan untuk menyelesaikan studi pada jurusan Diploma III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Disamping itu, penulis juga menyumbangkan pikiran mengenai bagaimana strategi dalam meningkatkan minat dalam perbankan syariah.

Pada kesempatan ini perkenankan penulis menyampaikan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah berjasa dalam penyelesaian penulisan Tugas Akhir ini sehingga dapat selesai. Yaitu:

1. Dr. Ade Dedi Rohayana, M.Ag selaku Rektor IAIN Pekalongan.
2. Dr. Shinta Dewi Rismawati, M.H. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Pekalongan
3. Tamamudin, SE, MM selaku Ketua Jurusan D3 Perbankan Syariah

4. Gunawan Aji, M. Si. selaku Dosen Wali.
5. Dr. Ali Trigiyatno, M.Ag. selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir yang selalu membimbing dan mengajarkan penulis dalam menyusun Tugas akhir ini.
6. Para Dosen yang selama ini telah mendidik penulis
7. Seluruh karyawan KOPENA Pekalongan yang selalu membimbing dan memberikan informasi kepada penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
8. Bapak, Ibu, Kakak, dan sahabat-sahabat penulis yang selalu memberikan kontribusi moral dalam penulisan Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih sangat sederhana dan masih banyak kekurangan baik substansi materi, gaya bahasa, cara penulisannya, dan sebagainya. Oleh karena itu, penulis sangat mengharap kritik dan saran yang bersifat membangun demi kebaikan bersama.

Akhirnya semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat untuk kita bersama.

Pekalongan, 07 Desember 2017

Penulis

## PEDOMAN TRANSLITERASI

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 system 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.

Dibawah 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	Sas	š	es (dengan titik diatas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	H	ha (dengan titik dibawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	z	zet (dengan titik dibawah)
ر	Ra	R	Er

ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Sad	ṣ	es (dengan titik dibawah)
ض	Dad	ḍ	de (dengan titik dibawah)
ط	Ta	ṭ	te (dengan titik dibawah)
ظ	Za	ẓ	zet (dengan titik dibawah)
ع	'ain	‘	Koma terbalik diatas
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	.	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

## 2. Vocal

Vocal Tunggal	Vocal Rangkap	Vocal Panjang
ا = a		ا = â
إ = i	إي = ai	إي = ĩ
أ = u	أو = au	أو = û

## 3. Ta Marbutah

*Ta Marbutah* hidup dilambangkan dengan /t/

Contoh:

مراجعة جميلة      ditulis      *mar'atun jamilah*

*Ta Marbutah* mati dilambangkan dengan /h/

Contoh:

فاطمة            ditulis            *Fatimah*

#### 4. *Syaddad* (*tasydid*, *geminasi*)

Tanda *geminasi* dilambangkan dengan huruf yang sama dengan huruf yang diberikan tanda *syaddad* tersebut.

Contoh:

البرّ            ditulis            *al-birri*

#### 5. Kata Sandang (*artikel*)

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

Contoh:

الشمس            ditulis            *asy-syamsu*

Kata sandang yang diikuti oleh “huruf komariyah” ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu bunyi /I/ diikuti terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

القمر            ditulis            *al-qomar*

## 6. Huruf Hamzah

Hamzah yang berada di awal kata tidak ditransliterasikan. Akan tetapi, jika hamzah tersebut berada ditengah kata atau diakhir kata, huruf hamzah itu ditransliterasikan dengan apostrof /'/.

Contoh:

أمرت            ditulis            *umirtu*

## **PERSEMBAHAN**

Merupakan Kebahagiaan Bagi Penulis Dengan Mempersembahkan Tugas Akhir Ini Kepada :

### **Kedua orang tuaku tercinta:**

Bapak H.Khozin Alm dan Ibu Hj.Saefiyah yang senantiasa memanjatkan Do'a dan mencurahkan kasih sayang, serta memberikan moral maupun sepiritual kepada peneliti yang tak akan terbalaskan oleh apapun. Terimakasih atas segalanya, semoga Allah SWT senantiasa memberikan kebahagiaan dan membalas segala kebaikan Bapak Ibu di dunia maupun diakhirat.

### **Kakak-Kakakku tercinta:**

Mbak Intan Mawadati dan mbak Niswatun Kh yang senantiasa membantu penulisan Tugas Akhir sampai selesai.

Mas Faiz Amiq yang senantiasa mendampingi dalam segala hal. Terimakasih, semoga Allah SWT selalu memudahkan segala urusan.

### **Sahabat-sahabat terbaikku:**

Sahabat kecilku Fitri&Mirta Sahabat dekatku Kumala Dewi sahabat terkocakku mb desi, Erna, Mb Uul, Mb Isty, Ratna, Puput, Mumun, dan Vema dan sahabatku Perbankan Syariah B yang telah mendukung , memotivasi dan mendo'akan peneliti supaya sukses.

## **MOTTO**

Untuk mendapatkan kesuksesan keberanian harus lebih besar  
daripada ketakutan

*An ant do a million step to get sugar*

## ABSTRAK

Nama : Hasna Amalia

NIM : 2012114048

Judul : STRATEGI MENINGKATKAN MINAT NASABAH PADA PRODUK  
TABUNGAN SUKARELA DI KOPENA PEKALONGAN

Pembimbing : Dr. Ali Trigiyatno, M.Ag

Pada dasarnya strategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan dan eksekusi sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu. Strategi yang dilakukan oleh KOPENA untuk menarik minat masyarakat atau calon nasabah adalah dengan menawarkan berbagai produk tabungan, diantaranya adalah tabungan SUKARELA.

Rumusan masalah dalam Tugas Akhir yang diajukan adalah Bagaimana strategi yang digunakan dalam meningkatkan minat nasabah pada produk tabungan Sukarela di KOPENA Pekalongan dan Apa saja kendala-kendala dalam meningkatkan minat nasabah pada produk SUKARELA di KOPENA Pekalongan.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), dengan pendekatan kualitatif. Subjek penelitian ini adalah tabungan SUKARELA dan informan penelitian ini adalah Manajer, karyawan bagian pemasaran dan nasabah tabungan SUKARELA di KOPENA Pekalongan. Sumber data yang diperoleh berupa data primer dan data sekunder. Teknik penentuan informan dilakukan dengan teknik sampling purposive, metode pengumpulan data dengan observasi, interview, dokumentasi. Kredibilitas informasi dan data menggunakan triangulasi, metode analisis data dengan analisis deskriptif.

Temuan penelitian ini menyimpulkan bahwa strategi tabungan SUKARELA di KOPENA Pekalongan adalah dengan Meningkatkan keunggulan tabungan Sukarela, meningkatkan pelayanan kepada nasabah. Kendala yang dihadapi KOPENA Pekalongan dalam meningkatkan minat nasabah terhadap produk tabungan Sukarela adalah kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap mekanisme produk tabungan Sukarela, serta ketentuan-ketentuan yang ada pada produk tabungan SUKARELA juga dari cara pemasaran produk tabungan SUKARELA, yang harus dipasarkan sesuai syariat Islam, Sedangkan kebanyakan masyarakat luas masih kurang mengenal sistem keuangan syariah itu sendiri, masyarakat lebih mengenal perbankan konvensional dari pada lembaga keuangan syariah.

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	I
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN.....	li
NOTA BIMBINGAN.....	lii
PENGESAHAN.....	lv
KATA PENGANTAR.....	v
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	vii
PERSEMBAHAN.....	xi
MOTTO.....	xii
ABSTRAK.....	xiii
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR TABEL.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	3
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	3
D. Penegasan Istilah.....	4
E. Sistematika Penulisan.....	5

BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
A. Landasan Teori.....	7
B. Kerangka Berfikir.....	16
C. Telaah Pustaka .....	17
BAB III METODE PENELITIAN.....	22
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	22
B. Sumber Data.....	23
C. Subjek dan Informan Penelitian.....	24
D. Teknik Penentuan Informan.....	24
E. Metode Pengumpulan Data.....	25
F. Kredibilitas Informasi dan Data.....	27
G. Metode Analisi Data.....	27
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	29
A. Hasil Penelitian.....	29
B. Pembahasan.....	44
BAB V PENUTUP.....	58
A. Simpulan.....	58
B. Saran.....	59
Daftar Pustaka.....	
Lampiran.....	

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.2 Kerangka Berfikir.....	16
Gambar 1.3 Struktur Organisasi KOPENA Pekalongan.....	32
Gambar 1.4 Brosur KOPENA Pekalongan.....	47
Gambar 1.5 Spanduk KOPENA Pekalongan.....	48
Gambar 1.6 Facebook dan Instagram KOPENA Pekalongan.....	50

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Nasabah SUKARELA.....	2
--	---

# BAB I

## PENDAHULUAN



### A. Latar belakang

Koperasi Pemuda Buana Pekalongan (KOPENA) merupakan lembaga keuangan yang menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat maupun anggota melalui kegiatan yang dikemas menarik dalam produk-produknya yang dari produk simpanan/tabungan dan produk pembiayaan. Koperasi Pemuda Buana “KOPENA” didirikan pada tanggal 11 Desember 1993, atas prakarsa para Pemuda dalam rangka memanfaatkan potensi umat yang bercirikan atas kebersamaan dan kegotong royongan. Kesadaran membangun Koperasi sebagaimana yang pernah diukir para pendahulu yang telah menciptakan image Kota Pekalongan sebagai Kota yang berjaya dan Koperasi, mendorong dan memotivasi mereka untuk menghimpun anggota dari berbagai lapisan masyarakat demi membentuk lembaga perekonomian yang handal yang dapat memenuhi kebutuhan umat yang pada akhirnya dapat meningkatkan kesejahteraan para anggotanya.

Tetapi tentu saja untuk melaksanakan dan mengembangkannya bukanlah hal yang mudah, diperlukan strategi untuk menumbuhkan minat masyarakat kembali terhadap Koperasi di tengah-tengah menjamurnya berbagai lembaga keuangan seperti Bank. Minat merupakan istilah untuk menunjukkan sejauh mana masyarakat memiliki keinginan untuk memperoleh kualitas pelayanan yang lebih baik. Minat terbentuk berdasarkan persepsi

masyarakat dengan melakukan pengamatan terhadap rangsangan yang terdapat pada suatu hal.<sup>1</sup> Oleh karena itu diperlukan sebagai strategi untuk menumbuhkan minat masyarakat terhadap Koperasi, salah satunya yaitu dengan bervariasinya produk yang ditawarkan.

Strategi yang dilakukan oleh KOPENA untuk menarik minat masyarakat atau calon nasabah adalah dengan menawarkan berbagai produk tabungan, diantaranya adalah tabungan SUKARELA. Tabungan SUKARELA merupakan simpanan dimana nasabah menabung sejumlah uang secara sukarela dalam kurun waktu yang tidak ditentukan/dibatasi dan dapat diambil sewaktu-waktu. SUKARELA merupakan salah satu tabungan pokok yang dimiliki KOPENA karena setiap harinya KOPENA mendapat pemasukan setiap harinya dari tabungan tersebut. Tetapi sayangnya data menunjukkan bahwa terjadi penurunan jumlah nasabah dari tabungan SUKARELA setiap tahunnya. Berikut jumlah nasabah tabungan SUKARELA dalam 3 tahun:

Gambar 1.1

Tabel Jumlah Nasabah SUKARELA

TAHUN	JUMLAH NASABAH	KETERANGAN
2015	1.787	NAIK
2016	1.607	TURUN
2017	1.450	TURUN

Sumber : Data diolah dari dokumentasi KOPENA Pekalongan

<sup>1</sup>Departemen pendidikan dan kebudayaan, *kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: PT Gramedia, 2008), hlm. 1061.

Tahun 2015 sebanyak 1.787 anggota, Tahun 2016 sebanyak 1.607 anggota, Tahun 2017 sebanyak 1.450 anggota. Dari data tabungan di KOPENA terjadi penurunan jumlah nasabah 3 tahun terakhir.<sup>2</sup>

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis tertarik untuk mengambil judul “STRATEGI MENINGKATKAN MINAT NASABAH PADA PRODUK SUKARELA DI KOPENA PEKALONGAN ”

## **B. Rumusan masalah**

Berdasarkan latar belakang yang dijelaskan, maka dapat dirumuskan permasalahannya sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi yang digunakan dalam meningkatkan minat nasabah pada produk tabungan SUKARELA di KOPENA Pekalongan?
2. Apa saja kendala-kendala dalam meningkatkan minat nasabah pada produk SUKARELA di KOPENA Pekalongan?

## **C. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan agar penelitian tersebut dapat memberikan manfaat. Adapun tujuan ini adalah:

- a. Untuk mengetahui bagaimana strategi meningkatkan minat nasabah pada produk SUKARELA di KOPENA Pekalongan.

---

<sup>2</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Ajeng *customer service* di KOPENA Pekalongan pada tanggal 25 September 2017.

- b. Untuk mengetahui apa saja kendala-kendala dalam meningkatkan minat nasabah pada produk SUKARELA di KOPENA Pekalongan.

## 2. Kegunaan Penelitian

### a. Secara teoritis

- 1) Penelitian ini diharapkan dapat memperkaya ilmu pengetahuan khususnya terkait tentang strategi meningkatkan minat nasabah dan produk tabungan.
- 2) Sebagai tambahan referensi bagi perpustakaan IAIN Pekalongan dan bahan bacaan untuk memperkaya pengetahuan pembaca mengenai strategi meningkatkan minat nasabah pada produk tabungan SUKARELA di KOPENA Pekalongan.

### b. Secara praktis

Dapat dijadikan pertimbangan bagi pihak KOPENA Pekalongan dalam menerapkan strategi meningkatkan minat nasabah pada produk SUKARELA di KOPENA Pekalongan yang tepat digunakan untuk menjalankan kegiatan pemasaran, sehingga dapat meningkatkan minat nasabah produk tabungan tersebut.

## D. Penegasan istilah

Untuk membatasi dan menghindari terjadi kesalahpahaman istilah yang digunakan dalam judul penelitian ini penulis menguraikan secara singkat beberapa istilah sebagai berikut:

### 1. Strategi

Strategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan dan eksekusi sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu.

### 2. Meningkatkan

adalah penambahan ketrampilan dan kemampuan agar menjadi lebih baik, selain itu, peningkatan juga berarti pencapaian dalam proses, ukuran, sifat, hubungan dan sebagainya.

### 3. Minat nasabah

adalah motivasi nasabah untuk melakukan atau menilai suatu produk dalam bank sehingga akan mendapatkan kepuasan atau minat.

### 4. Tabungan SUKARELA

adalah salah satu produk simpanan harian yang dapat diambil kapan saja yang ada di KOPENA Pekalongan.

Jadi maksud judul diatas adalah peneliti bermaksud meneliti dan mengkaji tentang strategi meningkatkan minat nasabah pada produk tabungan SUKARELA di KOPENA Pekalongan.

## **E. Sistematika penulisan**

Untuk dapat mempermudah penyusunan Tugas Akhir dan mendapatkan gambar secara umum, maka perlu dikemukakan sistematika pembahasan yang berisikan tentang ikhtisar dari bab per bab secara keseluruhan.

Selanjutnya bab demi bab secara garis besar dapat dilihat sebagai berikut:

Bab I pendahuluan berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, penegasan istilah tinjauan pustaka, kerangka teori, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

Bab II pada bab ini meliputi Landasan Teori, Tinjauan Pustaka, Kerangka Berfikir dan Telaah Pustaka

Bab III metode penelitian meliputi jenis penelitian dan pendekatan penelitian, sumber data penelitian, subyek dan informasi penelitian, teknik penelitian subyek dan informasi, dan metode pengumpulan data.

Bab IV hasil penelitian pembahasan meliputi gambaran umum KOPENA, produk-produk di KOPENA dan strategi meningkatkan minat nasabah pada produk tabungan SUKARELAdi KOPENA Pekalongan.

Bab V penutup, meliputi simpulan dari hasil pembahasan, serta saran-saran yang akan diberikan.

**BAB V**  
**PENUTUP**



**A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian serta hasil analisis yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, maka ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi meningkatkan minat nasabah pada produk tabungan SUKARELA di KOPENA Pekalongan dilakukan dengan menggunakan beberapa aspek yaitu:

- a. Meningkatkan Keunggulan Tabungan SUKARELA

Dengan cara memberitahukan atau menyampaikan produk SUKARELA kepada masyarakat, KOPENA Pekalongan melakukan kegiatan promosi, meliputi: Media Iklan, Media Publisitas, Penjualan Perseorangan (*Personal Selling*), Promosi Penjualan.

- b. Meningkatkan Pelayanan Nasabah

Dalam bisnis jasa, fokus pelanggan menjadi pilihan tepat untuk menjalankan aktivitas pemasaran. Pelayanan kepada pelanggan adalah perwujudan terciptanya layanan konsumen.

Strategi yang digunakan KOPENA Pekalongan dalam meningkatkan minat nasabah dalam produk SUKARELA sudah baik

tetapi strategi yang digunakan masih belum efektif perlu adanya pembenahan supaya jumlah nasabah bisa meningkat dan semakin berkembang.

2. Hambatan KOPENA Pekalongan dalam meningkatkan minat nasabah terhadap produk tabungan SUKARELA adalah kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap mekanisme produk tabungan SUKARELA, serta ketentuan-ketentuan yang ada pada produk tabungan SUKARELA dan juga dari cara pemasaran produk tabungan SUKARELA, yang harus dipasarkan sesuai syariat Islam, Sedangkan kebanyakan masyarakat luas masih kurang mengenal sistem keuangan syariah itu sendiri, masyarakat lebih mengenal perbankan konvensional dari pada lembaga keuangan syariah.

## **B. Saran**

1. Bagi KOPENA, diharapkan selalu memberikan strategi yang baik dalam meningkatkan minat nasabah, agar minat nasabah bisa terus meningkat dan terus loyal menabung KOPENA Pekalongan.
2. Bagi penulis, tentu masih banyak kekurangan dalam melakukan penelitian, sehingga hasil TA ini mungkin tidak memuaskan pembaca / pihak lain yang terkait. Untuk itu, semoga TA ini bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan sehingga menjadi lebih baik dikemudian hari

## DAFTAR PUSTAKA



- Ali Mohammad. 1992. *strtegi penelitian pendidikan*. Bandung: Angkasa.
- Antonio Muhammad Syafi'i. 2001. *bank syariah*. Jakarta: Gema insani.
- Aryani Indah, 2015. *Faktor-faktor yanmg mempengaruhi minat nasabah dalam memilih produk simpanan Sukarela (SIRELA) di KJKS BMT AN-NAJAH Wiradesa*. Pekalongan: STAIN. Tugas Akhir tidak diterbitkan.
- Azwar Saifudin. 1999. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajaran.
- Dahlan Ahmad. 2012. *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik*. Yogyakarta: Teras.
- Faisal Sarapiah. 1982. *Metodologi Pendidikan*. Surabaya: Usaha Nasional.
- fakhrina agus. 2014. *Produk lembaga keuangan syariah dan minat nasabah di Kota Pekalongan*. Pekalongan: STAIN. Tugas Akhir tidak diterbitkan.
- Hadi Sutrisno. 2001. *Metodelogi Researc Jilid II*. Yogyakarta: Andi Offset.
- <http://KOPENA.co.id>. Diambil Pada Tanggal 19Oktober 2016. Pukul 19.00 WIB.
- Ifadah Nila.2016. *Strategi promosi produk pembiayaan BA'I BITSAMAN AJIL dalam meningkatkan minat nasabah ( studi kasus di BMT SM NU Wiradesa)*. Pekalongan: STAIN. Tugas Akhir tidak diterbitkan.
- Nuraini Nina. 2014. *Analisis minat pengusaha mikro terhadap tabungan mudharobah di kjks bmt istiqlal kota pekalongan*. Pekalongan: STAIN. Tugas Akhir tidak diterbitkan.
- Suyanto Danang. 2015. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Cempaka Putih.
- Supriyanto, 2015. *Manajemen Pemasaran*. Bogor: IN MEDIA.

Sari Eka Fardila. 2000. *Implikasi inovasi produk simpanan anak prestasi dan simpanan idul*. Pekalongan: STAIN. Tugas Akhir tidak diterbitkan.

Ulfa Lailatul. 2015. *Pengaruh Strategi pemasaran jemput bola terhadap meiningkatkan jumlah nasabah di UJKS BMT Mitra Umat Pekalongan*. Pekalongan: STAIN. Tugas Akhir tidak diterbitkan.

Widoyoko Eko Putro. 2012. *Teknik Penyusunan Instrumen Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Masyhuri Zainuddin. 2011. *Metodelogi Penelitian-Pendekatan Praktis dan Aplikatif*. Bandung: PT Rafika Aditama.

## DAFTAR WAWANCARA

### A. pertanyaan untuk KOPENA Pekalongan

1. Profil dan sejarah di KOPENA Pekalongan
2. Struktur organisasi di KOPENA Pekalongan
3. Bagaimana Strategi yang digunakan untuk meningkatkan minat nasabah pada produk tabungan SUKARELA di KOPENA Pekalongan?
4. Strategi apa yang sudah digunakan dalam meningkatkan minat nasabah pada produk tabungan SUKARELA di KOPENA Pekalongan?
5. Apakah ada peningkatan jumlah nasabah pada dengan adanya strategi yang digunakan?
6. Kendala apa yang sering dialami dalam meningkatkan minat nasabah pada produk tabungan SUKARELA Pekalongan?
7. Bagaimana cara mengatasi kendala tersebut?
8. Bagaimana Mekanisme produk tabungan SUKARELA Pekalongan?
9. Berapa jumlah nasabah produk tabungan SUKARELA dalam 3 tahun terakhir?

10. Berapa jumlah saldo produk SUKARELA dalam 3 tahun terakhir?
11. Produk-produk apa saja yang ada di KOPENA Pekalongan?
12. Prosedur apa saja yang digunakan pada setiap produk di KOPENA Pekalongan ?

B. Pertanyaan untuk nasabah

1. Apa yang membuat anda tertarik menjadi nasabah produk tabungan SUKARELA di KOPENA Pekalongan ?
2. Menurut anda, bagaimana pelayanan karyawan KOPENA Pekalongan terhadap nasabah?

## DAFTAR WAWANCARA

### KOPENA PEKALONGAN

#### 1. Profil dan sejarah di KOPENA Pekalongan

Jawaban: Webset [www.Kopena.co.id](http://www.Kopena.co.id)

#### 2. Struktur organisasi di KOPENA Pekalongan

Jawaban: lihat di laporan penanggung jawab pengawas RAT ke 23 Tahun 2016

#### 3. Bagaimana Strategi yang digunakan untuk meningkatkan minat nasabah pada produk tabungan SUKARELA di KOPENA Pekalongan?

Jawaban: dengan Meningkatkan Keunggulan Tabungan SUKARELA, melalui:Media Iklan, Media Publisitas, Penjualan Perseorangan (*Personal Selling*), Promosi Penjualan dan dengan Meningkatkan Pelayanan Nasabah

#### 4. Strategi apa yang sudah digunakan dalam meningkatkan minat nasabah pada produk tabungan SUKARELA di KOPENA Pekalongan?

Jawaban: Sudah diterapkan semua tetapi belum mencapai target pemasaran.

5. Apakah ada peningkatan jumlah nasabah pada dengan adanya strategi yang digunakan?

Jawaban: untuk saat ini belum ada, karna memang nasabah masih banyak yang belum mengetahui keunggulan dari tabungan SUKARELA.

6. Kendala apa yang sering dialami dalam meningkatkan minat nasabah pada produk tabungan SUKARELA Pekalongan?

Jawaban: kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap mekanisme produk tabungan SUKARELA, serta ketentuan-ketentuan yang ada pada produk tabungan SUKARELA dan juga dari cara pemasaran produk tabungan SUKARELA, yang harus dipasarkan sesuai syariat Islam, Sedangkan kebanyakan masyarakat luas masih kurang mengenal sistem keuangan syariah itu sendiri, masyarakat lebih mengenal perbankan konvensional dari pada lembaga keuangan syariah.

7. Bagaimana cara mengatasi kendala tersebut?

Jawaban: Mencari dan mengumpulkan data tentang segala sesuatu yang berhubungan dengan sasaran, strategi, dan kinerja pesaing, Mencari tahu kekuatan pesaing dalam hal keuangan, sumber daya manusia dan teknologi yang dimiliki, Mengetahui market share yang dikuasai pesaing dalam tindakan pesaing terhadap pelanggan.

8. Bagaimana Mekanisme produk tabungan SUKARELA Pekalongan?

Jawaban: Pembukaan saldo minimal Rp 20.000, bagi hasil disesuaikan dengan saldo yang ada apabila saldo sedikit tidak mendapat bagi hasil dan apabila saldo mencapai 1 jt nasabah mendapat poin 1 untuk kupon undian hadiah. Hadiah diundi setiap 6 bulan sekali.

9. Berapa jumlah nasabah produk tabungan SUKARELA dalam 3 tahun terakhir?

Jawaban : Pada Tahun 2015 sejumlah 1.787, Tahun 2016 sejumlah 1.607, Tahun 2017 sejumlah 1.188.

10. Berapa jumlah saldo produk SUKARELA dalam 3 tahun terakhir?

Jawaban: di laporan penanggung jawab pengawas RAT ke 23 Tahun 2016

11. Produk-produk apa saja yang ada di KOPENA Pekalongan?

Jawaban: di webset [www.kopena.co.id](http://www.kopena.co.id)

12. Prosedur apa saja yang digunakan pada setiap produk di KOPENA Pekalongan?

Jawaban: di webset [www.kopena.co.id](http://www.kopena.co.id)



KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) PEKALONGAN  
FAKULTAS EKONOMI & BISNIS ISLAM

Jl. Kusumabangsa No. 09 Telp (0285) 412575 – Faksimile. (0285) 423418

Nomor : 258/In.30/M.7/PP.00.9/08/2017  
Lamp : -  
Hal : Permohonan Survey

1 Agustus 2017

Kepada Yth.

Pimpinan

KOPENA Cabang Kedungwuni

Di

Pekalongan

*Assalamu'alaikum. Wr. Wb.*

Diberitahukan dengan hormat bahwa dalam rangka meningkatkan kualitas output Jurusan D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Pekalongan, serta penyelesaian Tugas Akhir (TA), maka kami selaku pengelola bermaksud mengajukan permohonan agar mahasiswa/ mahasiswi kami :

Nama : Hasna Amalia  
Nim : 2012114048  
Judul Tugas Akhir : "Strategi Meningkatkan Minat Nasabah Pada Produk Tabungan Syariah KOPENA Cabang Kedungwuni Pekalongan

Diberi ijin untuk mengadakan riset di lembaga yang bapak/ ibu pimpin guna menyelesaikan Tugas Akhir (TA) sebagaimana tersebut diatas.

Demikian permohonan ini, atas perhatian dan kesempatannya disampaikan terima kasih.



Tembusan

1. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
2. Wakil Dekan Bidang APL IAIN Pekalongan
3. Arsip



Nomor : 022 / Sekr / A / XII / 2017  
Hal : **SURAT KETERANGAN**

Pekalongan, 21 Desember 2017

Kepada Yth.  
Bpk/ Ibu Ketua Jurusan Ekonomi  
Ub. Ketua jurusan 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 : Hasna Amalia  
Jurusan : D3 Perbankan Syariah  
NIM : 2012140048

Benar-benar telah melaksanakan Penelitian/Study Kasus di KOPENA  
Kota Pekalongan guna penyusunan Tugas Akhir dengan judul "**Strategi  
meningkatkan minat nasabah pada Produk Tabungan SUKARELA  
di Koperasi Pemuda Buana ( KOPENA ) Pekalongan**" Demikian Surat  
Keterangan ini disampaikan dan atas kerja samanya kami ucapkan  
terima kasih.

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

Koperasi Pemuda Buana



## LAMPIRAN

Dokumen wawancara di KOPENA Pekalongan



Pemberian Hadiah Tabungan SUKARELA



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### A. Identitas Diri

1. Nama :Hasna Amalia
2. Tempat, Tanggal Lahir :Pekalongan, 14 Oktober 1996
3. Jenis Kelamin :Perempuan
4. Agama :Islam
5. Nomer HP :085701312735
6. E-mail :hasnaamalia64@gmail.com

### B. Riwayat pendidikan

1. TK muslimat NU wonolobo Lulus Tahun 2002
2. SDI Jetak Kidul Lulus Tahun 2008
3. MTS Gondang Wonopringgo Lulus Tahun 2011
4. MA Simbang Kulon Buaran Lulus Tahun 2014

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan dapat dipertanggungjawabkan untuk digunakan sebagaimana mestinya.



Pekalongan, 03 Januari

Yang membuat

Hasna Amalia