

ANALISIS BAURAN PEMASARAN PADA KOPERASI SIMPAN PINJAM KSP BERKAT BUANA BAHARI DUKUHTURI KABUPATEN TEGAL

Niar YuniEsti Dewi¹, Andri Widiyanto², Aryanto³
^{1,2,3} *Program Studi D-III Akuntansi Politeknik Harapan Bersama,*
Korespondensi email: niaryuniestidewi6@gmail.com

Abstract

Koperasi KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi Kabupaten Tegal adalah salah satu koperasi di bidang peminjaman dana yang resmi. Perkembangan koperasi di Indonesia semakin pesat sehingga kegiatan pemasaran semakin diperlukan, Pemasaran merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dalam persaingan usaha yang semakin ketat, Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bauran pemasaran pada *koperasi simpan pinjam KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi Kabupaten Tegal*. Penelitian ini merupakan penelitian pendekatan deskriptif kualitatif. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan studi pustaka. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *koperasi KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi Kabupaten Tegal* sudah menerapkan bauran pemasaran sesuai dengan teori bauran pemasaran yang dilakukan mulai dari *product* (produk), *price* (harga), *promotions* (promosi), *place* (tempat).

Kata kunci : *Analisis Bauran Pemasaran Koperasi*

Analysis of the Marketing Mix in the Savings and Loans Cooperative KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi, Tegal Regency.

Abstract

KSP Berkat Buana Bahari Cooperative Dukuhturi Tegal Regency is one of the official cooperatives in the field of lending funds. The development of cooperatives in Indonesia is growing rapidly so that marketing activities are increasingly needed. Marketing is one of the activities carried out by companies to maintain the viability of the company in an increasingly fierce business competition. The purpose of this study was to determine the marketing mix in savings and loan cooperatives KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi, Tegal Regency. This research is a qualitative descriptive approach. Data collection methods used are observation, interviews, and literature study. The results of this study indicate that the KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi cooperative, Tegal Regency has implemented a marketing mix by the marketing mix theory, starting from the product (product), price (price), promotions (promotion), place (place).

Keywords: *Cooperative Marketing Mix Analysis.*

PENDAHULUAN

Sistem keuangan di Indonesia memiliki dua jenis yaitu perbankan yang merupakan perusahaan bidang keuangan yang aktivitasnya menghimpun dana melalui simpanan dalam masyarakat dan melakukan penyaluran melalui kredit kepada masyarakat serta melayani jasa bank yang lain dan Lembaga keuangan bukan bank yang jenisnya lebih beragam dan masing-masing jenisnya memiliki program kerja dan ciri khas sendiri. Kegiatan operasional bank diawasi oleh Bank Sentral (BI). Lembaga keuangan bukan bank kegiatannya diawasi oleh Departemen Keuangan yang dijalankan Bapepam LK. Berikut beberapa jenis lembaga keuangan non bank meliputi koperasi, pegadaian, perusahaan pembiayaan, pasar modal, perusahaan dana pensiun, perusahaan asuransi, dan perusahaan modal ventura Pelaksanaan pembangunan nasional salah satunya dapat didorong dengan peran koperasi terhadap perekonomian Koperasi memiliki beberapa jenis yaitu koperasi simpan pinjam, konsumsi, serba usaha, dan produksi. (Azizah and Achsa 2021)

Persaingan di dalam dunia bisnis sudah tidak asing lagi bagi kita. Persaingan tersebut justru menuntut setiap pemilik sebuah bisnis harus melaksanakan kegiatan pemasaran. Kegiatan pemasaran membutuhkan konsep-konsep pemasaran yang mendasar yang sesuai dengan kebutuhan pembisnis dan kebutuhan masyarakat. Pemasaran merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dalam persaingan usaha yang semakin ketat. Pemasaran merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan dimana pemasaran merupakan suatu cara mempromosikan sebuah produknya. Semua karyawan terlibat dalam memasarkan produk-produk yang ditawarkan. Tujuan perusahaan dibidang pemasaran yakni menjual produk

sebanyak-banyaknya untuk mengembangkan perusahaan menjadi besar supaya dikenal banyak orang dan mencari keuntungan. Tujuan pemasaran sendiri adalah mengetahui dan memahami para pelanggan dengan baik sehingga produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan cocok dengan apa yang mereka butuhkan atau yang mereka inginkan. Kegiatan pemasaran selalu ada dalam setiap usaha, baik usaha yang berorientasi profit maupun usaha-usaha sosial. Pentingnya pemasaran dilakukan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu produk atau jasa. Kegiatan pemasaran yang dilakukan suatu perusahaan atau instansi memiliki beberapa tujuan yang hendak dicapai, baik itu tujuan jangka pendek maupun jangka panjang (Ningsih 2020)

Koperasi KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi adalah salah satu koperasi di bidang peminjaman dana yang resmi dan dengan suku bunga yang rendah produk yang di tawarkan adalah produk pinjaman sistem angsuran flat atau produk bunga menurun Tempo 6 bulan. Koperasi harus menentukan strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan penjualan agar tetap mampu bersaing dengan koperasi yang lainnya, strategi pemasaran salah satunya yaitu bauran pemasaran sangat di perlukan oleh koperasi melakukan berbagai promosi yang efektif dan tempat atau saluran distribusi yang mudah di jangkau oleh konsumen dapat membantu konsumen memperoleh pinjaman yang mudah dan diharapkan dapat mempengaruhi keputusan konsumen dalam pengajuannya, sehingga konsumen tidak beralih ke perusahaan lain dan volume penjualan meningkat yang menyebabkan terjaminnya kelangsungan hidup perusahaan.

Pemasalahan yang sering terjadi di *koperasi KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi* adalah kurang diketahui oleh masyarakat luas yang mengakibatkan nasabah koperasi masih

sedikit dan banyak orang yang belum mengenal koperasi ini. *Koperasi KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi* hanya meminjamkan uang untuk para anggotanya. Produk yang di tawarkan hanya produk pembiayaan. produk pembiayaan misalnya produk pembiayaan pemberian dana pinjaman dalam bentuk angsuran atau tempo, dan pembiayaan motor baru atau bekas, produk tersebut kadang belum di ketahui oleh masyarakat karena pada umumnya masyarakat hanya mengetahui bahwa koperasi hanya meminjamkan dana saja maka dari itu di *Koperasi KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi* perlu adanya bauran pemasaran agar masyarakat dapat mengetahui produk yang ada di Koperasi tersebut.

METODE

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan teknik analisis pendekatan deskriptif kualitatif. Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara, dan studi pustaka.

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan selama 5 bulan, terhitung dari tanggal 15 desember 2020 sampai dengan April 2021. Lokasi Penelitian ini bertempat pada lokasi Koperasi KSP Berkat Buana Bahari Yang beralamat di Jl Raya II No. 9 Dukuhturi Desa Pagongan Kecamatan Pagongan Kabupaten Tegal.

Data, Intrumen, dan Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data-data atau keterangan yang diperlukan dalam penelitian ini, maka metode penelitian yang digunakan penulis ialah sebagai berikut :

1. Observasi

Observasi menurut Sugiyono (2014: 145)^[11]. yaitu teknik pengumpulan data yang berkaitan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-

gejala alam dan bila responden yang diamati tidak terlalu besar. Observasi dalam penelitian ini dilakukan secara langsung pada instansi dengan mengumpulkan data yang berkaitan dengan penyusunan tugas akhir ini.

2. Wawancara

Wawancara menurut Suliyanto (2004:137)^[10]. yaitu teknik pengambilan data dimana peneliti langsung berdialog dengan responden untuk menggali informasi dari responden. Dalam penelitian ini peneliti melakukan tanya jawab secara langsung dengan pihak yang terkait dalam penyusunan penelitian tugas akhir ini.

3. Studi Pustaka

Studi Pustaka menurut Sugiyono (2012:291)^[11]. merupakan kajian teoritis dan referensi lain yang berkaitan dengan nilai, budaya dan norma yang berkembang pada situasi sosial yang diteliti. Studi kepustakaan sangat penting dalam melakukan penelitian, hal ini dikarenakan penelitian tidak akan lepas dari literature-literatur ilmiah.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan analisis deskriptif kualitatif yaitu dengan cara mengumpulkan data, disusun, disajikan kemudian dianalisis untuk mengungkapkan arti data tersebut. (Kusmiyati 2019)

Adapun langkah-langkah yang harus di analisis untuk mengumpulkan data adalah sebagai berikut :

1. Memahami produk – produk yang ada di koperasi KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi yang di pasarkan di masyarakat yaitu produk pinjaman bunga menurun (6 bulan), produk pinjaman sistem angsuran (10,12,18,24 bulan) dan melayani kredit motor baru Honda dan Yamaha
2. Mengumpulkan data yang berupa data Primer

dan data Sekunder, data berupa hasil wawancara dianalisis dari berbagai sumber dokumen mengenai bauran pemasaran yang ada di koperasi KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi.

3. Menganalisis dan Menyajikan Data, data disajikan dalam bentuk uraian naratif mengenai bauran pemasaran yang ada di koperasi KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi
4. Menarik kesimpulan kesesuaian bauran pemasaran di koperasi KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi dari dokumen-dokumen yang sudah didapat dan hasil wawancara yang telah dilakukan

HASIL DAN PEMBAHASAN

HASIL PENELITIAN

Gambaran Umum Perusahaan

Koperasi KSP Berkat Buana Bahari Bahari Dukuhturi dulu disebut dengan nama Primkoppabri, Primkoppabri adalah kepanjangan dari primer koperasi purnawirawan angkatan bersenjata Republik Indonesia. Primkoppabri USP Dukuhturi Kabupaten Tegal berdiri pada tanggal 24 September 2010 dengan tujuan untuk memberi kemudahan bagi para anggota untuk memajukan kesejahteraan hidup. Primkoppabri beregrak di bidang simpan pinjam ditujukan kepada masyarakat yang sedang membutuhkan uang, baik untuk modal usaha, modal pertanian maupun untuk keperluan pribadi. Dengan memberikan jaminan yang sudah di tentukan oleh Primkoppabri USP Dukuhturi Kabupaten Tegal.

Nama Primkoppabri diambil dari sebuah koperasi yang dahulu di Kelola para purniawan ABRI, tetapi tidak berhasil menjalankan misi dari koperasi tersebut karena hanya beranggotakan para purniawan ABRI saja. Saat ini Primkoppabri dikelola dengan professional. Anggotanya dari kalangan masyarakat setempat yang membutuhkan jasa dari Primkoppabri

tersebut. Oleh karena itu, jika anggota koperasi itu dari kalangan ABRI saja, kemungkinan tidak akan bisa maju dan berkembang seperti sekarang ini.

Hasil penelitian analisis bauran pemasaran pada koperasi simpan pinjam Ksp Berkat Buana bahari Dukuhturi Kabupaten Tegal adalah sebagai berikut :

Product (Produk)

Dari data yang ditemukan pada Koperasi KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi Kabupaten Tegal produk Koperasi , yaitu produk program pinjaman

a) Produk program pinjaman bunga menurun (6 bulan)

Kredit dengan sistem non angsuran (kewajiban per bulan adalah bunga) yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja, investasi dan konsumtif. Berlaku suku bunga efektif (bunga harian dihitung dari sisa pokok pinjaman) pembayaran pokok bisa dilakukan setiap saat dan tidak bisa ditarik lagi, pada saat jatuh tempo hutang pokok dan kewajiban bunga harus dilunasi.

Cara menghitung pembiayaan sistem tempo 6 bulan

perhitungan angsuran pembiyaan pinjaman berdasarkan pokok pinjaman setiap bulan, sehingga jumlah bunga yang di bayarkan menurun setiap bulannya. Perhitungan bunga menurun didasarkan pada sisa pokok pinjaman yang di formulasikan sebagai berikut :

$$\text{Pinjaman} = \text{pokok pinjaman} \times \text{bunga } 3,5\%$$

Cara perhitungan bayar angsuran setiap bulannya Pengajuan pinjaman

Rp. 5.000.000 juta sistem tempo yaitu Rp. 5.000.000 x 3.5% = Rp. 175.000 / bulan Jadi setiap bulan nasabah membayar bunganya sebesar Rp. 175.000 per bulan selama 6 bulan

dan pokok pinjaman yang Rp. 5.000.000 juta tersebut masih utuh dan pada saat jatuh tempo bulan ke 6 nasabah wajib melunasi pokok pinjaman yang Rp. 5.000.000 tersebut dan jika belum bisa melunasi nasabah bisa memperpanjang kontrak perjanjian.

cara menghitung terima bersih program pengajuan pinjaman tempo Misalnya pengajuan pinjaman Rp. 5.000.000 dengan sistem pembiayaan angsuran bunga menurun atau tempo.

Pokok pinjaman = Rp. 5.000.000
 Administrasi = Rp. 240.000
 Asuransi kendaraan = Rp. 50.000 dari 1% pinjaman
 Pendaftaran = Rp. 5.000
 Bunga terakhir = Rp. 175.000
 Jumlah pengurangan = $\frac{\text{Rp. 470.000}}{\text{Rp. 4.530.000}}$

Hasil pinjaman bersih yang di terima nasabah sebesar = Rp.4.530.000

Pembiayaan jenis tempo ini biasanya untuk nasabah yang usahanya mendapatkan uang dengan sistem tempo / tenor juga seperti usaha petani, logam dan besi , kontraktor.

Berdasarkan hasil perhitungan didapatkan bahwa usaha tersebut pantas diberikan pinjaman dengan pembiayaan sistem tempo karena disesuaikan dengan hasil keuntungan yang mereka dapat tidak langsung cair, dengan sistem tempo juga maka mereka berhak mendapatkan pembiayaan sistem tempo disesuaikan dengan kemampuan mereka.

b) Produk program pinjaman sistem angsuran (10,12,18,24 bulan)

Bunga flat adalah bunga yang jumlah pembayaran pokok dan bunga kredit yang besarnya sama setiap bulan. biasanya diperuntukkan untuk kredit jangka pendek seperti kredit kendaraan bermotor dan kredit tanpa agunan.

Bunga flat ini menggunakan metode perhitungannya yang jelas dimana besaran angsuran pokok dan angsuran bunga tak berubah setiap bulannya. Semuanya dihitung secara proporsional dan disesuaikan dengan tenor (jangka waktu pinjaman yang ditetapkan atas kesepakatan debitur dan kreditur).

di koperasi mempunyai sistem angsuran sebanyak 10,12,18,24 bulan sistem angsurannya.

Cara Perhitungan:

Pinjaman = pokok pinjaman / Bln x bunga 2,5%

Contoh Kasus:

Misalnya contoh yang pinjaman Rp. 5.000.000 jangka waktu 10 bulan

Rp. 5.000.000 : 10 bulan = Rp. 500.000

Rp. 5.000.000 x 2.5% = Rp. 125.000

Jadi Rp. 500.000 + Rp. 125.000 = Rp. 625.000

Jadi pembiayaan angsuran yang wajib nasabah bayarkan pada koperasi adalah sejumlah Rp. 625.000 per bulan dan setiap tanggal jatuh temponya.

Berikut cara menghitung terima bersih pengajuan pinjaman pembiayaan sistem angsuran atau flat.

Misalnya pengajuan program pinjaman Rp. 5.000.000 dengan sistem pembiayaan angsuran atau flat.

Pokok pinjaman = Rp. 5.000.000

Administrasi = Rp. 240.000

Asuransi kendaraan = Rp. 50.000 dari 1% pinjaman

Pendaftaran = Rp. 5.000

Jumlah pengurangan = $\frac{\text{Rp. 295.000}}{\text{Rp. 4.705.000}}$

Pembiayaan jenis angsuran ini biasanya untuk nasabah yang usahanya mendapatkan uang setiap bulannya atau di gaji oleh perusahaannya, seperti karyawan perusahaan, pabrik, toko yang setiap bulannya mendapatkan gaji.

Usaha tersebut pantas di beri pinjaman dengan pembiayaan sistem angsuran atau flat, karena disesuaikan dengan hasil yang mereka dapat setiap bulannya.

c) Program Pinjaman Pembelian Motor Baru Dan Bekas

Koperasi mempunyai program untuk semua nasabah yang hendak membeli sepeda motor baik merek honda atau Yamaha, jika nasabah mempunyai dana yang kurang untuk membeli kendaraan bermotor koperasi membantu untuk memberikan dana pinjaman kepada nasabah, dana pinjaman yang diberikan koperasi untuk program ini hanya 50% saja dan 50% nya lagi dana nasabah sendiri.

Koperasi sudah bekerja sama dengan dealer motor baik honda atau Yamaha, pembelian motor baru nasabah membayar 50%nya ke dealer motornya dan 50%nya lagi di bayarkan oleh koperasi untuk dealernya. Jadi nasabah akan membayar atau mengangsur setiap bulannya di koperasi program ini sering disebut dengan covernote atau pembelian sepeda motor baru atau bekas melalui koperasi.

Produk ini bisa membayar dengan sistem pinjaman tempo 6 bulan atau dengan sistem pinjaman angsuran flat. Pembayaran tersebut di sesuaikan dengan kemampuan nasabah dalam memutuskan pinjaman kredit di koperasi.

Price (Harga)

Harga pinjaman yang di tawarkan oleh Koperasi KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi Kabupaten Tegal di seajarkan dengan level antar Koperasi adapun table harga pinjaman sebagai berikut :

Tabel 4.3
 Hasil Pembayaran Program Pinjaman
 KOPERASI KSP BERKAT BUANA BAHARI
 DUKUHTURI KABUPATEN TEGAL

PLAFON PINJAMAN	TEMPO							
	BREG	BUNGA MENURUN	3BULAN	6BULAN	10BULAN	12BULAN	18BULAN	24BULAN
1.000.000	40.000	35.000	125.000	105.000	81.000	67.000		
1.500.000	60.000	53.000	188.000	163.000	121.000	100.000		
2.000.000	80.000	70.000	250.000	217.000	162.000	134.000		
2.500.000	100.000	88.000	313.000	271.000	202.000	167.000		
3.000.000	120.000	105.000	375.000	325.000	242.000	200.000		
3.500.000	140.000	123.000	438.000	380.000	282.000	233.000		
4.000.000	160.000	140.000	500.000	434.000	323.000	267.000		
4.500.000	180.000	158.000	563.000	488.000	363.000	300.000		
5.000.000	200.000	175.000	625.000	542.000	403.000	334.000		
5.500.000	220.000	193.000	688.000	596.000	444.000	367.000		
6.000.000	240.000	210.000	750.000	650.000	484.000	400.000		
6.500.000	260.000	228.000	813.000	705.000	524.000	434.000		
7.000.000	280.000	245.000	875.000	759.000	564.000	467.000		
7.500.000	300.000	263.000	938.000	813.000	605.000	500.000		
8.000.000	320.000	280.000	1.000.000	867.000	645.000	534.000		
8.500.000	340.000	298.000	1.063.000	921.000	685.000	567.000		
9.000.000	360.000	315.000	1.125.000	975.000	725.000	600.000		
9.500.000	380.000	333.000	1.188.000	1.030.000	766.000	634.000		
10.000.000	400.000	350.000	1.250.000	1.084.000	806.000	667.000		
15.000.000	600.000	525.000	1.875.000	1.625.000	1.209.000	1.000.000		
20.000.000	800.000	700.000	2.500.000	2.117.000	1.612.000	1.334.000		
25.000.000	1.000.000	875.000	3.125.000	2.709.000	2.014.000	1.667.000		
30.000.000	1.200.000	1.050.000	3.750.000	3.250.000	2.418.000	2.000.000		
35.000.000	1.400.000	1.225.000	4.375.000	3.792.000	2.820.000	2.334.000		
40.000.000	1.600.000	1.400.000	5.000.000	4.334.000	3.223.000	2.667.000		
45.000.000	1.800.000	1.575.000	5.625.000	4.875.000	3.625.000	3.000.000		
50.000.000	2.000.000	1.750.000	6.250.000	5.417.000	4.028.000	3.334.000		

(Sumber data di olah dari hasil wawancara dengan manager Koperasi KSP Berkah Buana Bahari Dukuhturi Kabupaten Tegal)

Dari data table diatas menunjukkan bahwa koperasi hanya mengambil keuntungan pinjaman dengan sistem tempo sebesar 3.5% dan pinjaman sistem angsuran atau flat sebesar 2.5% bunga tersebut termasuk ke dalam bunga yang ringan di dibandingkan dengan sesama usaha koperasi yang lain atau usaha di bidang yang sama pemberian pinjaman.

Promotions (promosi)

Promosi yang di lakukan oleh Koperasi KSP Berkah Buana Bahari Dukuhturi Kabupaten Tegal antara lain :

a. Periklanan (advertising)

- 1. Melalui brosur

Dari data yang ditemukan terdapat 1 jenis brosur yang digunakan sebagai alat promosi pada Koperasi KSP Berkah Buana Bahari Kabupaten Tegal yaitu brosur program pinjaman.

b. Publisitas (*publicity*)

Koperasi KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi Kabupaten Tegal melakukan promosi melalui alat promosi publisitas dengan melakukan kegiatan rutin seperti, family gathering, buka bersama karyawan, berbagi takjil untuk masyarakat di bulan puasa setiap hari jum'at. Dalam melakukan promosi melalui publisitas Koperasi KSP Berkat Buana Bahari Kabupaten Tegal mengadakan family gathering yang dilaksanakan setiap tahunnya bersama semua karyawan koperasi untuk mempererat tali silaturahmi antara anggota koperasi, koperasi melakukan buka puasa bersama dengan karyawan koperasi, buka puasa tersebut merupakan rutinitas setiap tahun untuk karyawan koperasi di bulan puasa untuk menciptakan rasa tali persodaraan antara karyawan koperasi, membagi takjil untuk masyarakat di bulan puasa, kegiatan semacam ini akan menimbulkan hubungan yang baik antara pihak koperasi dengan masyarakat sekitar.

c. promosi penjualan (*sales promotion*)

Untuk menarik anggota dan calon anggota Koperasi KSP Berkat Buana Bahari Kabupaten Tegal melakukan promosi penjualan dengan berupa pemberian souvenir setiap akhir tahun. Pemberian souvenir biasanya di berikan kepada nasabah yang ada di kantor koperasi baik sedang membayar angsuran atau sedang melakukan pengajuan pinjaman. Koperasi KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi juga memberikan uang imbalan atau tips bagi setiap nasabah atau masyarakat. Jika membawa orang atau nasabah ke kantor koperasi untuk melakukan pinjaman nasabah tersebut berhak mendapatkan uang imbalan / tips atas menyalurkan nasabah baru / nasabah lama untuk melakukan pinjaman lagi di koperasi.

Setiap koperasi melakukan promosi yang berbeda-beda sesuai strategi yang diterapkan oleh koperasi. Dalam hal ini koperasi KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi Kabupaten Tegal belum melakukan promosi melalui media cetak seperti (majalah atau browser) dan juga media social (facebook, instagram).

Promosi yang paling efektif antara lain dengan melalui brosur dan penjualan pribadi (*personal selling*). Pendekatan dengan nasabah atau mem flow up nasabah yang angsurannya tinggal sedikit kita coba tawarkan lagi pinjaman kepada nasabah tersebut akan melakukan pinjaman lagi di koperasi atau dengan cara dari mulut ke mulut.

Dalam hal tersebut koperasi KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi Kabupaten Tegal perlu melakukan peningkatan penjualan dengan strategi promosi melalui media cetak dan media social di harapkan dapat membantu semakin banyaknya masyarakat yang mengetahui keberadaan koperasi. dan di lihat dari perkembangan teknologi saat ini semakin canggih.

***Place* (Tempat)**

Tempat sangatlah penting untuk bauran pemasaran dimana produk penjualan memerlukan tempat yang sangat strategi untuk memudahkan nasabah dalam memberikan informasi mengenai produk ataupun dalam hal bertransaksi.

Dalam hal ini merupakan tujuan salah satu kekuatan yang mendukung koperasi KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi Kabupaten Tegal dalam memasarkan produk pinjamannya. Koperasi KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi Kabupaten Tegal berada di lokasi yang padat akan penduduk, berada di pinggir jalan dan dekat dengan kantor-kantor yang lain misalnya dekat dengan kantor pos, kantor notaris , dan yang lain, memudahkan nasabah untuk melakukan transaksi. terlebih segmen utama dari Koperasi KSP Berkat Buana Bahari Kabupaten Tegal adalah dekat dengan kantor pos sebrang jalan.

PEMBAHASAN

Product (produk)

Koperasi KSP Berkat Buana bahari Dukuhturi Kabupaten Tegal menawarkan berbagai program pinjaman yang berbeda-beda sesuai dengan kebutuhan nasabah, program pinjaman di bagi menjadi 3 yaitu program pinjaman bunga menurun (6 Bulan) atau program pinjaman angsuran (10,12,18,24 bulan), program pembelian kredit motor baru honda dan Yamaha.

a. Program pinjaman bunga menurun (6 Bulan)

Produk tempo banyak di minati oleh nasabah yang mempunyai penghasilan dalam jangka waktu atau tempo misalnya petani, produksi logam, kontraktor, produksi kok.

Kelebihan dari program pinjaman bunga menurun yaitu

1. Setiap bulan yang wajib di bayarkan nasabah hanya pokok bunganya saja pokok hutangnya masih utuh
2. Nasabah bisa melakukan pelunasan cepat dengan membayarkan pokok hutangnya saja pokok bunga yang belum di lewat tidak dihitung
3. Nasabah saat membayar angsuran bisa melakukan titip pokok hutang agar bulan depannya angsuran bunganya menurun

Kekurangan dari program pinjaman bunga menurun yaitu

1. Saat jatuh tempo nasabah wajib melunasi pokok hutang
2. Bunga pinjaman tempo lebih besar dari pada bunga angsuran
3. Bunga tempo wajib dibayarkan setiap bulan pokok hutangnya masih utuh

b. Kelebihan program pinjaman angsuran

1. Setiap bulan nasabah wajib membayar bunga sesuai dengan pokok pinjaman dan jangka waktu pembayaran
2. Jika nasabah melakukan pelunasan cepat, nasabah akan mendapatkan potongan

3. Bunga pinjaman angsuran lebih kecil 2.5% dari bunga pinjaman bunga menurun

Kekurangan program pinjaman angsuran

1. Nasabah akan mengangsur setiap bulan dalam waktu yang lama sesuai tenor yang di ambil
 2. Jika nasabah melakukan pelunasan cepat nasabah rugi karena akan di hitung semua sisa bulannya
 3. Tidak mendapatkan potongan angsuran jika melakukan pelunasan cepat.
- c. Program pembelian motor baru honda dan Yamaha

Kelebihan dari program ini

1. Membantu nasabah yang ingin membeli motor baru atau second dananya kurang, koperasi akan membantu nasabah tersebut 50% dari harga motor yang nasabah beli.
2. Mengringankan nasabah karena pembelian motor baru atau second di koperasi Bunga nya sangat ringan
3. Nasabah yang membeli motor baru atau second akan di ringakan biaya administrasinya hanya Rp. 90.000

Kekurangan pembelian motor baru honda atau Yamaha

1. Program ini belum banyak di minati oleh nasabah koperasi
2. Jika pelunasan cepat BPKB motor tidak bisa langsung keluar harus koordinasi dulu dengan pihak delearnya
3. Dpnya terlalu besar setengah dari harga motor yang di pilih oleh nasabah.

Price (Harga)

Dalam strategi harga Koperasi KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi Kabupaten Tegal. Harga yang di tetapkan di koperasi sesuai dengan pokok pinjaman dan tenor yang di ambil nasabah, harga yang di tetapkan koperasi berdasarkan perhitungan, jika nasabah

mengambil pinjaman bunga menurun (6 Bulan) akan di kalikan dengan 3.5% bunga kali pokok hutang , jika nasabah mengambil sistem angsuran akan dikalikan 2.5% dari pokok hutang, perbedaan harga pinjaman sistem bunga menurun (6 Bulan) lebih besar dari harga pinjaman sistem angsuran lebih kecil.

Promotions (promosi)

Promosi merupakan sarana yang ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabah, agar produk pinjaman nya laku di jual ke masyarakat atau nasabah maka promosi yang di lakukan koperasi harus baik lagi dengan menawarkan ke nasabah yang datang ke kantor misalnya dalam menjelaskan produk yang ada di koperasi produk program pinjaman dan menerima pembelian motor baru atau bekas. dan berusaha menarik calon anggota nasabah baru.

a. Periklanan (*Advertising*)

1. Brosur

Brosur Koperasi KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi Kabupaten Tegal menyediakan brosur di depan meja pengajuan pinjaman di desain semenarik mungkin di lengkapi dengan profil koperasi, pesyaratan pinjaman, dan menjelaskan produk pinjaman yang ada di koperasi serta table pembayarannya.

2. Banner

Koperasi KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi Kabupaten Tegal menggunakan banner sebagai alat salah satu promosi. Banner tersebut di pasang di depan kantor koperasi dan di pasang di pagar koperasi. Dengan adanya banner ini memudahkan masyarakat untuk mengetahui keberadaan koperasi.

b. Penjualan Pribadi (*Personal Selling*)

Selain brosur Koperasi KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi Kabupaten Tegal alat paling efektif sebagai alat promosi yang lain

adalah penjualan pribadi (*personal selling*) dengan mendekati kepada calon anggota / anggota menimbulkan hubungan yang akrab dan dinilai lebih efektif. menjemput bola atau melakukan foll up untuk nasabah yang sudah lunas atau angsurannya tinggal sedikit dengan menghubungi atau mendatangi langsung kerumah nasabah alat semacam ini dilakukan oleh staff marketing untuk memperoleh nasabah atau mempertahankan nasabah lama, hal ini merupakan salah satu tujuan marketing untuk memperoleh target penjualannya, dan dalam proses transaksi pengajuan bisa dilakukan pencairan dirumah memudahkan anggota koperasi dalam melakukan transaksi tanpa harus pergi ke kantor koperasi KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi Kabupaten Tegal.

c. Publisitas (*Publicity*)

Koperasi KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi Kabupaten Tegal melakukan promosi melalui publisitas seperti family gathering yang dilaksanakan setiap tahun oleh koperasi untuk mempererat tali silaturahmi antara anggota koperasi dan buka bersama karyawan menimbulkan hubungan baik antara semua karyawan koperasi dan berbagi takjil di bulan puasa dengan adanya kegiatan semacam ini bertujuan untuk mendekati hubungan baik antara koperasi dan masyarakat sekitar.

d. Promosi Penjualan (*sales promotions*)

Koperasi KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi Kabupaten Tegal dalam menarik anggota nasabah memberikan souvenir biasanya di berikan setiap akhir tahun bagi nasabah yang sedang transaksi di kantor. selain itu koperasi memberikan uang tips / imbalan bagi nasabah atau masyarakat yang membawa calon anggota

baru untuk melakukan transaksi pinjaman di koperasi.

Koperasi KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi Kabupaten Tegal dalam melakukan promosi, koperasi belum melakukan promosi melalui media cetak seperti (koran, majalah dan browser) dan media sosial seperti (facebook dan instragram). promosi yang masih dianggap lebih efektif oleh koperasi antara lain brosur dan dan penjualan pribadi (*personal selling*). oleh karena itu Koperasi KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi Kabupaten Tegal perlu melakukan promosi melalui media cetak dan media social mengingat kemajuan teknologi saat ini yang semakin canggih untuk meningkatkan strategi promosinya, dan diharapkan dapat membantu untuk meningkatkan penjualan dan keberadaan Koperasi KSP Berkat Buana Bahari agar diketahui oleh banyak masyarakat lain.

Place (Tempat)

Didalam Bauran pemasaran tempat sangatlah penting dimana tempat yang strategis memudahkan nasabah dalam melakukan transaksi mengenai produk yang ada di koperasi, hal ini merupakan salah satu kekuatan koperasi dalam memasarkan produknya.

Koperasi KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi Kabupaten Tegal berada di lokasi padat penduduk, berada di pinggir jalan raya dan dekat dengan kantor lain seperti koperasi dan notaris, dekat dengan tempat belanja seperti alfamart dan indomaret memudahkan nasabah untuk melakukan transaksi.

Dari hasil penelitian dapat di simpulkan bahwa bauran pemasaran yang dilakukan Koperasi KSP Berkat Buana Bahari

Dukuhturi Kabupaten Tegal sudah sesuai dengan teori bauran pemasaran 4P, (*Produk, Price, Promotions, Place*).

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang “Bauran pemasaran pada koperasi simpan pinjam Ksp Berkat Buana Bahari Dukuhturi Kabupaten Tegal” dapat di simpulkan bahwa hasil penelitian sudah sesuai dengan 4p di lihat dari segi produknya produk program pinjaman yang di rancang sesuai dengan kebutuhan masyarakat dengan nama yang didesain semenarik mungkin, dari tiap produk pinjaman memiliki manfaat yang berbeda-beda. Kemudian di lihat dari segi harga, diketahui harga dari setiap produk pinjaman yang di tawarkan koperasi berdasarkan besarnya pinjaman tersebut. Kemudian di lihat dari segi promosi sudah melalui media brosur, penjualan pribadi (*personal selling*), publisitas seperti mengadakan kegiatan *family gathering*, buka bersama dengan karyawan, berbagi takjil untuk masyarakat yang diadakan setiap tahunnya, dan promosi penjualan berupa pemberian *souvenir* dan uang tips / imbalan bagi semua orang yang membawa nasabah untuk melakukan pinjaman di koperasi. Kemudian di lihat dari segi tempat sudah tepat dalam memilih strategi tempat, berada di lokasi yang padat penduduk, berada di pinggir jalan dan dekat dengan kantor lain.

Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas yang telah di simpulkan oleh penulis terkait Bauran pemasaran pada koperasi simpan pinjam Ksp Berkat Buana Bahari Dukuhturi Kabupaten Tegal maka penulis akan coba memberikan

saran yang dapat membangun bagi peneliti selanjutnya yaitu :

1. Koperasi KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi Kabupaten Tegal diharapkan dapat meningkatkan kegiatan promosinya, agar masyarakat banyak yang mengetahui keberadaan Koperasi KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi Kabupaten Tegal dengan cara meningkatkan lagi melalui media sosial dan mendatangi tempat yang banyak di kunjungi oleh orang seperti pasar, pedagang pinggir jalan, toko-toko pinggir jalan dan rumah penduduk untuk membagikan brosur.
2. Bagi nasabah yang ingin mengajukan pinjamannya diharapkan agar melihat harga pasaran unit motor atau mobil nya. karena harga pasaran tersebut berpengaruh untuk melakukan pinjaman di Koperasi KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi Kabupaten Tegal
3. Untuk penelitian selanjutnya diharapkan untuk menambah kajian materi seperti Analisis Bauran Pemasaran Pada Koperasi Simpan Pinjam Ksp Berkat Buana Bahari Dukuhturi Kabupaten Tegal masih jauh dari kesempurnaan , diharapkan dapat dijadikan sebagai kajian untuk peneliti selanjutnya

UCAPAN TERIMAKASIH

Terima kasih penulis sampaikan kepada Koperasi KSP Berkat Buana Bahari Dukuhturi Kabupaten Tegal yang telah mengizinkan peneliti untuk melakukan penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- Azizah, Vina Al, and Andhatu Achsa. 2021. "Analisis Bauran Komunikasi Pemasaran Di KSPPS Karisma Kantor Cabang Grabag Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota." 16:1–12.
- Kusmiyati, Ai Mia Keukeu Deu. 2019. *Analisis Bauran Pemasaran Pada Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah (Kspps)*

Bmt Bina Muamalah Ta'awun Bekasi.
Ningsih, Kamilia Nur Wahyu. 2020. "Strategi Pemasaran Pembiayaan Mikro Sanitasi Berbasis Akad Murabahah Di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Syirkah Fastabiqul Khoirot Cabang Jatiroto." 1:37–56.

Suliyanto. (2005). *Metode Riset Bisnis*. Penerbit Andi. Yogyakarta

Sugiyono (2012). *Metode Penelitian Administrasi dilengkapi R&D*. Cetakan kedua puluh, Alfabert. Bandung.