

 Search

HOME / ARCHIVES / VOL 21 NO 2 (2022) / Articles

## Strategi Pengembangan Tabungan Qurban Pada Lembaga Amil Zakat Infaq dan Shadaqah Muhammadiyah (Lazismu) Jember

**Sebastiana Viphindrartin**

Universitas Jember

**Margaretha Ardhanari**

Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya

**Ritna Ilmala Sari**

Universitas Jember

**Ahmad Ahsin Kusuma**

Universitas Jember

DOI: <https://doi.org/10.19184/jeam.v21i2.30741>

### ABSTRACT

This research aims to find out the Tabungan Qurban development strategy at LAZISMU Jember. Development strategies are needed to formulate the right alternative strategies to be applied to Tabungan Qurban LAZISMU Jember. This research uses descriptive analytical research methods. Data collection methods are interviews with questionnaires, observations and documentation. The data analysis method used is to use SWOT analysis through three stages, identification of internal factors and external factors, input stage and matching stage. The results of the analysis showed that the development of Tabungan Qurban LAZISMU Jember by using SWOT analysis include: strengths-opportunities (maintaining the image of the institution in the eyes of donors and building a positive image in the community and increasing loyalty to donors, while maintaining the quality of qurban meat by maximizing the empowerment of qurban breeders, maximizing cooperation with Islamic banking, determining brand positioning statements), weaknesses-opportunities (forming a special deviation to handle and manage savings programs, promote on social media in an orderly manner), strengths-threats (increasing the competitiveness of more institutions than other institutions), weaknesses-threats (utilizing LAZISMU human resources to improve the quality of Tabungan Qurban).

**Keywords:** Tabungan Qurban, SWOT Analysis, Development Strategy

### REFERENCES

- Alma, B. 2008. Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Bandung: Alfabeta.  
Arifin, M. A., dan M. Sa'dhiyah. 2014. Pengembangan Produk-Produk Lembaga Keuangan Mikro Syariah. Jurnal Equilibrium 2 (1): 163.

- Farida, A., V. Kurniawati, dan R. Rahmawati. 2022. Implementasi Akad Wadi'ah pada Produk Simpanan Qurban: Study Pemikiran Muhammad Syafii Antonio. *Jurnal Tana Mana* 3 (1): 1–11.
- Hart, S. L. 2005. Innovation, creative destruction and sustainability. *Research-Technology Management* 48 (5): 21–27.
- Jayusman, J. 2012. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Ibadah Kurban Kolektif. *Al-'Adalah* 10 (2): 435–446.
- Nurhasanah, N., dan I. H. Senjiati. 2018. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Masyarakat untuk Menggunakan Tabungan Qurban di BPRS Baiturridha Pusaka Bandung. *Prosiding Hukum Ekonomi Syariah* 4 (1): 190–196.
- Purnomo, B., dan B. Raditya. 2017. Pengembangan Produk dan Inovasi Produk pada Teh Hijau Cap Pohon Kurma (Studi pada PT Panguji Luhur Utama). *Jurnal Maksipreneur: Manajemen, Koperasi, Dan Entrepreneurship* 6 (2): 27–35.
- Rini, E. S. 2013. Peran pengembangan produk dalam meningkatkan penjualan. *Jurnal Ekonom* 16 (1): 30–38.
- Sotar, S., dan D. Mardianto. 2018. Sistem Informasi Geografis Daerah Yang Layak Menerima Daging Qurban Di Wilayah Kota Padang. *Jurnal RESTI (Rekayasa Sistem dan Teknologi Informasi)* 2 (1): 384–390.
- Syafi'i, A., dan A. Abdillah. 1990. *Al Umm*. Beirut: Dar al Ma'arif.
- Yusuf, H. A. 2016. *Pemahaman Manajemen Sumber Daya Manusia*. Buku Seru, Yogyakarta.



# JURNAL EKONOMI AKUNTANSI DAN MANAJEMEN

ISSN (Print) : 1412-5366  
ISSN (Online) : 2459-9816

Vol. 21 No. 2, September 2022

Analisis Pengaruh Neraca Perdagangan, Suku Bunga dan Arus Modal Masuk terhadap Nilai Tukar Rupiah di Indonesia

Anis Nurul Laili  
Diah Wahyuningsih

Atribut Dewan dan *Corporate Social Responsibility*: Kinerja Keuangan Sebagai Variabel Moderasi

Anita  
Eren

Strategi Pengembangan Tabungan Qurban pada Lembaga Amil Zakat Infaq dan Shadaqah Muhammadiyah (LAZISMU) Jember

Sebastian Viphindartin  
Margaretha Ardhanari  
Ritna Iilmala Sari  
Ahmad Ahsin Kusuma

Faktor-Faktor yang dapat Mempengaruhi Keinginan Nasabah untuk Menggunakan Product Bundling Ziswaf pada Bank Muamalat KCP Sukaramai

Mina Hasin  
Mustafa Kamal Rokan

Perbedaan Praktik Manajemen Laba pada Perusahaan Berbasis Syariah dan Non Syariah

Nur Muhammad A. Hamijaya  
Rintan Nuzul Ainy

Peran Ukuran Perusahaan Memoderasi Pengaruh Risiko Pajak Perusahaan terhadap Penghindaran Pajak (Studi pada Perusahaan Basic Material Terdaftar di BEI 2017-2021)

Hengky Veru Purbolakseto  
Bambang Tjahjadi  
Heru Tjaraka

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS JEMBER**

**JEAM**

Vol. 21

No. 2

Hal. 88-186

September 2022

PDF

PUBLISHED

2022-09-28

## HOW TO CITE

VIPHINDRARTIN, Sebastiana et al. Strategi Pengembangan Tabungan Qurban Pada Lembaga Amil Zakat Infaq dan Shadaqah Muhammadiyah (Lazismu) Jember. **Jurnal Ekonomi Akuntansi dan Manajemen**, [S.l.], v. 21, n. 2, p. 131-146, sep. 2022. ISSN 2459-9816. Available at: <<https://jurnal.unej.ac.id/index.php/JEAM/article/view/30741>>. Date accessed: 04 oct. 2022. doi: <https://doi.org/10.19184/jeam.v21i2.30741>.

## CITATION FORMATS

[ABNT](#)[APA](#)[BibTeX](#)[CBE](#)[EndNote - EndNote format \(Macintosh & Windows\)](#)[MLA](#)[ProCite - RIS format \(Macintosh & Windows\)](#)[RefWorks](#)[Reference Manager - RIS format \(Windows only\)](#)[Turabian](#)

## ISSUE

[Vol 21 No 2 \(2022\)](#)

## SECTION

Articles

**Most read articles by the same author(s)**

Obs.: This plugin requires at least one statistics/report plugin to be enabled. If your statistics plugins provide more than one metric then please also select a main metric on the admin's site settings page and/or on the journal manager's settings pages.

SUPPORTED BY

## JOURNAL DETAILS

[Focus and Scope](#)[Editorial Board](#)[Reviewer](#)[Author Guidelines](#)

Peer Review Process

Screening for Plagiarism Policy

Article Processing Charges (APCs)

Journal Contact

MAKE A SUBMISSION

## ARTICLE TEMPLATE



### ISSUES

Current Issues

All Issues

Forthcoming

Browse Journals

### TOOLS



MENDELEY



EndNote



ISSN BARCODE



ISSN: 1412-5366 (Print)



ISSN: 2459-9816 (Online)

INDEXING





00127367 View JEAM Stats



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).

Based on a work at <https://jurnal.unej.ac.id/index.php/JEAM/index>.



## STRATEGI PENGEMBANGAN TABUNGAN QURBAN PADA LEMBAGA AMIL ZAKAT INFAQ DAN SHADAQAH MUHAMMADIYAH (LAZISMU) JEMBER

**Sebastian Viphindrartin<sup>1\*</sup>**

Email: [sebastiana@unej.ac.id](mailto:sebastiana@unej.ac.id)

**Margaretha Ardhanari<sup>2</sup>**

Email: [margaretha@ukwms.ac.id](mailto:margaretha@ukwms.ac.id)

**Ritna Ilmala Sari<sup>3</sup>**

Email: [ritnailmala25@gmail.com](mailto:ritnailmala25@gmail.com)

**Ahmad Ahsin Kusuma<sup>4</sup>**

Email: [ahsin.kusuma@yahoo.co.id](mailto:ahsin.kusuma@yahoo.co.id)

### *Abstract*

*This research aims to find out the Tabungan Qurban development strategy at LAZISMU Jember. Development strategies are needed to formulate the right alternative strategies to be applied to Tabungan Qurban LAZISMU Jember. This research uses descriptive analytical research methods. Data collection methods are interviews with questionnaires, observations and documentation. The data analysis method used is to use SWOT analysis through three stages, identification of internal factors and external factors, input stage and matching stage. The results of the analysis showed that the development of Tabungan Qurban LAZISMU Jember by using SWOT analysis include: strengths-opportunities (maintaining the image of the institution in the eyes of donors and building a positive image in the community and increasing loyalty to donors, while maintaining the quality of qurban meat by maximizing the empowerment of qurban breeders, maximizing cooperation with Islamic banking, determining brand positioning statements), weaknesses-opportunities (forming a special deviation to handle and manage savings programs, promote on social media in an orderly manner), strengths-threats (increasing the competitiveness of more institutions than other institutions), weaknesses-threats (utilizing LAZISMU human resources to improve the quality of Tabungan Qurban).*

**Keywords:** *Tabungan Qurban, SWOT Analysis, Development Strategy*

<sup>1\*</sup> Corresponding author: Universitas Jember, Jl. Kalimantan No. 37, Jember, 68121

<sup>2</sup> Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya, Jl. Kalisari Selatan No.1 Kalisari, Pakuwon City, Kec. Mulyorejo, Kota SBY, Jawa Timur 60112

<sup>3</sup> Universitas Jember, Jl. Kalimantan No. 37, Jember, 68121

<sup>4</sup> Universitas Jember, Jl. Kalimantan No. 37, Jember, 68121



## 1. PENDAHULUAN

Allah Subhanahu Wa Ta'ala mensyariatkan sembelih hewan qurban untuk mencapai keridhaan-Nya yang artinya mengorbankan sebagian harta dalam rangka mengagungkan dan mendekatkan diri kepada-Nya. Peringatan Idul adha merupakan salah satu perayaan umat Islam dengan melakukan penyembelihan hewan qurban yang dilaksanakan pada tanggal 10 Dzulhijjah dan hari tasyriq yakni 11, 12, 13 Dzulhijjah (Sotar dan Mardianto 2018). Pada peringatan Idul Adha umat Islam melaksanakan ibadah haji di Mekkah, sholat Sunnah Idul adha dan juga menyembelih hewan qurban.

Indonesia belakangan ini sering terjadi pelaksanaan qurban secara kolektif. Pelaksanaan qurban kolektif biasa dilakukan oleh berbagai instansi pemerintahan, swasta, lembaga pendidikan. Setiap orang mendapatkan kesempatan untuk memberi sumbangan berupa sejumlah uang kemudian hasil pengumpulan uang tersebut digunakan untuk membeli hewan qurban. Penyumbang tersebut tidak dikategorikan sebagai orang yang melaksanakan ibadah qurban akan tetapi dikategorikan sebagai sedekah biasa (Jayusman 2012). Hal ini menunjukkan bahwa terdapat kesadaran setiap Muslim untuk melaksanakan ibadah qurban, akan tetapi daya beli masih lemah. Maka dari itu tersedia pilihan qurban secara berkelompok maupun perorangan. Pertama qurban kolektif yang dibatasi 7 orang untuk satu ekor sapi berdasarkan hukum Islam Syafi'i dan Abdillah (1990), kedua sistem arisan Jayusman (2012), ketiga tabungan qurban Nurhasanah dan Senjiati (2018).

Tabungan qurban menjadi alternatif bagi masyarakat yang ingin menunaikan ibadah qurban dengan cara berkomitmen untuk menyisihkan uang agar dapat membeli hewan kurban. Tabungan Kurban adalah kegiatan simpanan menggunakan akad wadiah atau titipan kepada suatu lembaga yang dimaksudkan untuk pembelian hewan kurban (Farida et al. 2022). Menurut Nurhasanah dan Senjiati (2018) tabungan qurban merupakan media penyimpanan dana dalam bentuk tabungan yang diperuntukkan bagi masyarakat yang ingin merencanakan investasi qurban. Pihak penyelenggara akan memberikan kesempatan bagi nasabah untuk memilih periode menabung. Penyelenggara tabungan qurban bertugas menghimpun dana masyarakat dan mendistribusikan dana tersebut sebagai modal untuk membeli hewan qurban pada waktu yang telah ditentukan. Dari sinilah penyelenggara tabungan qurban pada lembaga amal zakat dapat disebut sebagai amal, sebab pada hakikatnya amal memiliki arti sebagai pihak pengumpulan dan pendistribusian dana.

LAZISMU Jember merupakan lembaga nirlaba yang berkhidmat dalam pemberdayaan masyarakat melalui pedayagunaan dana zakat, infaq, wakaf dan dana kedermawanan lainnya secara produktif baik dana perseorangan, lembaga, perusahaan dan instansi lainnya. Tabungan qurban LAZISMU Jember merupakan salah satu program inovatif yang memudahkan umat islam dalam menghadapi ibadah idul qurban. Tabungan qurban pada LAZISMU Jember telah berjalan selama dua tahun dengan jumlah donatur sebanyak 40 orang. Program inovatif ini bekerjasama dengan perbankan syariah yakni Bank Muamalat. Tabungan Qurban LAZISMU Jember menggunakan akad wadiah, dengan tabungan awal sebesar Rp. 25.000 akan mendapatkan fasilitas antara lain buku tabungan dan fasilitas internet banking Bank Muamalat sehingga donatur dapat memeriksa perkembangan tabungan qurban miliknya. Selain itu Tabungan Qurban LAZISMU Jember memiliki ciri khas yang unik yaitu proses penyembelihan hewan qurban dilakukan pada hari tasyrik kemudian dikemas dalam bentuk kornet dan rendang yang disebut dengan produk Kornetmu dan Rendangmu. Kornetmu dan Redangmu kurang lebih dapat bertahan selama dua tahun.

Produk kemasan ini akan dibagikan secara proposional kepada anak-anak yatim, korban bencana, keluarga dhuafa di kawasan 3 T (terdepan, terluar dan tertinggal). Donatur akan mendapatkan 1/3 hasil produksi dari kemasan sesuai dengan nominal tabungan qurban yang dipilih. Selain itu program ini turut memberdayakan peternak, karena LAZISMU Jember berkomitmen dengan melakukan pemusatan program dapat memberikan nilai tambah dan pengawasan terhadap kualitas ternak dan pemberdayaan ternak. Donatur dapat memilih kemudahan yang difasilitasi oleh LAZISMU Jember seperti, donatur diperbolehkan memilih daging qurban berupa Kernetmu dan Rendangmu ataupun donatur dapat memilih daging yang belum diolah artinya hewan qurban bisa disembelih melalui LAZISMU Jember. LAZISMU Jember memperkenalkan program tabungan qurban ini melalui media sosial dan dapat mengunjungi situs [www.lazismujember.org](http://www.lazismujember.org).

Berdasarkan uraian tersebut tabungan qurban LAZISMU Jember memiliki keunikan tersendiri yakni adanya produk Kernetmu dan Rendangmu. Selain itu LAZISMU Jember menjamin kualitas hewan qurban karena diawasi langsung oleh LAZISMU Jember. Melihat program ini baru berjalan selama 2 tahun dan banyaknya pesaing yang lebih dulu melaksanakan program ini seperti perbankan syariah, BMT maupun koperasi syariah dengan berbagai keunikan yang ditawarkan tentunya dibutuhkan strategi-strategi pengembangan produk guna menarik perhatian konsumen. Dengan menentukan dan melaksanakan strategi pengembangan produk, LAZISMU Jember dapat memperbesar kemungkinan untuk menambah jumlah donatur dan memenangkan persaingan atau mempertahankan daya saing terhadap program tabungan qurban serta menyebarkan manfaat maupun keunikan yang dimiliki tabungan qurban LAZISMU Jember sehingga dapat menawarkan program yang dapat memberikan kepuasan baru bagi konsumen.

## 2. KAJIAN LITERATUR DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

### Pengembangan Produk

Kebutuhan masyarakat yang dinamis menuntut adanya produk yang lebih praktis, efektif dan efisien. Fenomena ini perlu menjadi perhatian bagi perusahaan selaku produsen untuk terus melakukan inovasi-inovasi pada produknya untuk menciptakan nilai jual dan daya saing yang tinggi. Inovasi terpenting ialah melakukan pembaharuan terhadap produk perusahaan itu sendiri. Perusahaan perlu melakukan strategi yang tepat dengan memanfaatkan sumber daya dengan optimal untuk melakukan aktifitas pengembangan produk (Rini 2013).

Menurut Cannon dan Wichert dalam Alma (2008), pengembangan produk merupakan pengembangan pada semua aktifitas yang dilakukan produsen dalam mengembangkan produknya memperbaiki produk lama, mempergunakan kegunaan dari produk yang sudah ada Pengembangan produk dilakukan agar produk bisa diterima dipasaran. Dalam dunia marketing, pengembangan produk diarahkan untuk membentuk ciri khas suatu produk untuk memenuhi keinginan konsumen. Ia adalah bagian dari proses berkesinambungan untuk mempertahankan kesinambungan suatu produk (Hart 2005).

Sehingga perlu memperhatikan beberapa tahapan dalam mengembangkan sebuah produk. Proses pengembangan produk setiap perusahaan berbeda, tergantung tingkat kompleksitas dan produknya dan umumnya kegiatan ini lebih membutuhkan analisis intelektual dan manajemen organisasi. Proses pengembangan produk yang terstruktur dan tertata dengan baik sangat diperlukan perusahaan dalam merancang

produk-produk yang akan dijual di pasar (Rini 2013). Menurut Cross sebagaimana dikutip oleh Purnomo dan Raditya (2017) pengembangan produk memiliki tiga fungsi penting, yakni pemasaran, perancangan dan manufaktur.

Menurut Kotler dalam Arifin dan Sa'dhiyah (2014) bahwa pengembangan produk terbagi menjadi 8 tahap antara lain:

## 1. Pemunculan Gagasan

Gagasan menjadi awal pengembangan produk yang bisa muncul dari berbagai sumber, seperti manajer pengembangan dan penelitian, pelanggan, ilmuwan, pesaing, pegawai, saluran pemasaran dan manajemen puncak.

## 2. Penyaringan Gagasan

Gagasan yang telah terkumpul dari berbagai sumber kemudian dikumpulkan menjadi tiga kelompok yakni gagasan yang menjanjikan, gagasan yang pas-pasan dan gagasan yang ditolak. Dalam menyaring gagasan perusahaan perlu memperhatikan hal-hal berikut:

- a. Kesalahan Membuang: kurangnya perusahaan dalam memahami potensi maupun gambaran dari gagasan dapat mengakibatkan kesalahan membuang gagasan yang sebenarnya dapat dikembangkan.
- b. Kesalahan Jalan Terus: mengembangkan gagasan yang merugikan dapat mengakibatkan kegagalan produk di pasaran.

## 3. Pengembangan dan Penyajian Konsep

Gagasan yang menjanjikan adalah gagasan produk yang dapat ditawarkan oleh perusahaan ke pasar. Kemudian gagasan tersebut harus disempurnakan menjadi konsep produk yang dapat diuji dan menjadi versi terinci dari suatu gagasan yang dinyatakan dalam istilah-istilah yang berarti bagi konsumen.

## 4. Pengembangan Strategi Pemasaran

Perusahaan yang mengembangkan produk dengan melalui strategi pemasarannya, perlu memperkenalkannya pada pasar yang mencakup tiga bagian pokok yakni:

Bagian pertama:

- a. menjelaskan ukuran, struktur dan perilaku pasar sasaran
- b. rencana penentuan posisi produk, penjualan, pangsa pasar dan laba yang diinginkan dalam beberapa tahun yang akan datang.

Bagian kedua:

- a. mengikhtisarkan rencana harga produk
- b. strategi distribusi
- c. anggaran pemasaran tahun pertama

Bagian ketiga:

- a. menjelaskan penjualan jangka panjang
- b. menjelaskan sasaran laba
- c. menjelaskan strategi bauran pemasaran selama jangka waktu itu

## 5. Analisis Bisnis

Melaksanakan evaluasi daya tarik bisnis. Kemudian mempersiapkan proyeksi penjualan, biaya dan laba untuk menentukan apakah telah sesuai dengan tujuan perusahaan.

## 6. Pengembangan Produk

Bagian litbang dan/atau rekayasa akan mengembangkan konsep produk menjadi produk fisik setelah dapat melewati pengujian bisnis.

## 7. Pengujian Pasar

Produk fisik yang kemudian diberi merk, kemasan dan program atas tanggapan konsumen dan penyaluran terhadap masalah perlakuan, penggunaan dan pembelian barang ulang produk senyatanya serta pengkajian atas seberapa luas pasar sesungguhnya. Luasnya pengujian pasar yang harus diadakan akan bergantung pada dua segi yaitu biaya dan resiko penanaman modal disatu pihak dan pihak lainnya adalah keterbatasan waktu dan biaya penelitian.

## 8. Tahap Komersiliasi

Tahap peluncuran ke pasar, perusahaan perlu memperhatikan bagaimana produk-produk itu dipasarkan (*how*), kepada siapa produk dipasarkan (*who*) dan kapan memasarkan produk tersebut (*when*).

## Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan identifikasi bersifat sistematis yang menyajikan strategi dari kombinasi terbaik antara faktor kekuatan dan kelemahan organisasi serta peluang dan ancaman lingkungan luar. Perusahaan dapat menentukan strategi setelah dapat mengidentifikasi kekuatan untuk memperbesar peluang-peluang yang ada dan memperkecil ancaman setelah dapat mengidentifikasi kelemahan perusahaan. Analisis ini bersifat deskriptif yakni memberi gambaran mengenai situasi dan kondisi perusahaan, dengan menempatkan situasi dan kondisi sebagai masukannya kemudian dikelompokkan menurut kontribusinya masing-masing (Yusuf 2016).

## 3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif analitik. Sumber data yang diperoleh penelitian ini merupakan data yang didapat langsung dari Lembaga Amil Zakat Infaq dan Sadaqah Muhammadiyah (LAZISMU) Jember dan Donatur Tabungan Qurban LAZISMU Jember yang merupakan data primer dan sekunder. Data Primer merupakan data yang didapatkan langsung dari pihak pertama. Dalam hal ini penulis dapat menggunakan metode wawancara dan pengisian kuisioner pada pengurus Lembaga Amil Zakat Infaq dan Sadaqah Muhammadiyah (LAZISMU) Jember serta Donatur Tabungan Qurban LAZISMU Jember. Data sekunder merupakan data yang didapat dari bahan bacaan seperti artikel, jurnal, literature maupun situs internet yang berkenaan dengan penelitian. Dalam hal ini data sekunder didapatkan sebelum penulis melakukan penelitian. Sumber data sekunder yang digunakan penulis yakni buku, jurnal maupun situs internet mengenai penelitian penulis.

Dalam hal pengecekan kepercayaan hasil penelitian untuk mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal, peneliti akan menggunakan teknik pengumpulan data antara lain: wawancara dan observasi serta dokumentasi. Peneliti akan melakukan wawancara dengan mengajukan beragam variasi pertanyaan kepada pihak LAZISMU Jember dan Donatur Tabungan Qurban LAZISMU Jember, kemudian peneliti akan melakukan observasi dengan melihat kondisi lokasi penelitian, letak geografis dan sarana prasarana pada LAZISMU Jember serta menelaah dokumen-dokumen yang berkaitan dengan produk tabung qurban yang nantinya hasil wawancara akan

dicocokkan dengan data hasil observasi dan dokumentasi. Metode analisis data untuk merumuskan alternatif strategi pengembangan tabungan qurban LAZISMU Jember yaitu dengan menggunakan analisis SWOT dengan melalui tiga tahap antara lain tahap masukan (*input stage*) yakni identifikasi faktor internal dan faktor eksternal, tahap penggabungan (*matching stage*).

#### 4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

##### Identikasi Internal Dan Faktor Eksternal

Berdasarkan hasil wawancara terhadap amil LAZISMU Jember dan donatur Tabungan Qurban LAZISMU Jember serta hasil dari observasi terhadap lokasi penelitian yakni LAZISMU Jember dan dokumentasi terhadap LAZISMU Jember melalui web LAZISMU Jember ([lazismujember.org](http://lazismujember.org)), akun Instagram (@lazismu\_jember), maka diperoleh beberapa faktor strategis yang berpengaruh terhadap pengembangan Tabungan Qurban LAZISMU Jember yang terdiri dari faktor internal meliputi kekuatan dan kelemahan serta faktor eksternal meliputi peluang dan ancaman. Adapun penjelasan masing-masing faktor sebagai berikut:

##### 1. Kekuatan

- a. Produk Kernetmu dan Rendangmu sebagai keunikan dari program tabungan qurban LAZISMU Jember.

Tabungan Qurban LAZISMU memiliki keunikan tersendiri dengan menawarkan produk kemasan Kernetmu dan Rendangmu. Produk kemasan Kernetmu dan Rendangmu memiliki manfaat jangka panjang yakni dapat bertahan selama dua tahun. Produk kemasan ini halal karena hewan qurban dipotong sesuai dengan aturan islam pada hari tasyrik. Donatur tabungan qurban memperoleh bagian 1/3 (30%) dari hasil produksi kemasan Kernetmu dan Rendangmu sesuai dengan nominal tabungan qurban yang dipilih dan sisanya akan didistribusikan secara proposional kepada anak-anak yatim, korban bencana, keluarga dhuafa di kawasan 3T (terdepan, terluas dan tertinggal) oleh pihak LAZISMU Jember. Sehingga donatur tabungan qurban turut serta dalam pemenuhan gizi dhuafa dan yatim.

- b. Menggunakan Akad Wadiah

Tabungan qurban pada LAZISMU Jember menggunakan akad wadiah sehingga tidak adanya pengurangan ataupun penambahan pada dana qurban tersebut. Dana qurban tersebut akan dicairkan ketika sudah mencapai target untuk membeli hewan qurban.

- c. Syarat administrasi yang mudah

Calon donatur perlu menyiapkan persyaratan administrasi berupa kartu identitas selain itu donatur perlu memberikan uang tabungan awal sebesar Rp.25.000 sebagai tabungan awal. Dengan hanya membutuhkan dua persyaratan administrasi diatas maka calon donatur tabungan qurban tidak merasa kesulitan untuk memiliki merencanakan dana qurban pada LAZISMU Jember.

- d. SDM LAZISMU Jember mampu mensosialisasikan program ini kepada donatur maupun masyarakat.

Elemen penggerak dari LAZISMU Jember ialah amil. Amil bertugas untuk menjalankan aktifitas lembaga amil zakat. Salah satunya ialah dalam menyampaikan program-program LAZISMU Jember yakni tabungan qurban. Banyak upaya yang dilakukan amil untuk terus mensyiarkan program ini antara lain melalui laman online yang dapat ditelusuri melalui [www.lazismujember.org](http://www.lazismujember.org). selain itu juga melalui akun Instagram yakni @lazismu\_jember, channel Youtube yakni LAZISMU JEMBER

channel, Facebook yakni Lazismu Jember dan Twitter yakni @LazismuJember. Kelima media tersebut dikelola oleh SDM yang dimiliki LAZISMU Jember. Upaya yang dilakukan selanjutnya ialah dengan mensyiarkan saat pengambilan donasi pada donatur. Kemudian saat adanya acara besar LAZISMU Jember, tidak lupa amil menyampaikan terkait adanya program perencanaan qurban. sehingga bukan hanya satu cara yang dilakukan melainkan dengan dengan berbagai cara yang kreatif dan inovatif.

## 2. Kelemahan

### a. Belum adanya divisi khusus

LAZISMU Jember memiliki empat divisi antara lain, divisi akuntansi, divisi program, divisi fundraising dan divisi administrasi. Tabungan qurban LAZISMU Jember menjadi bagian dari divisi program. Divisi program hanya beranggotakan satu orang yakni bapak Asbit Iman Purnama, S.Pd. dengan hanya ada satu orang pada divisi program maka hanya ada satu orang yang bertanggung jawab terkait seluruh program pada LAZISMU Jember. LAZISMU Jember memiliki enam program dengan satu sampai enam aktifitas. Tabungan qurban tergolong dalam program waqaf dan qurban dengan empat aktifitas. Sehingga dengan banyaknya program-program tersebut dan hanya satu amil yang berada pada divisi program maka dinilai kurang efektif.

### b. Promosi melalui sosial media ketika mendekati idul adha

LAZISMU Jember menggunakan media sosial sebagai wadah untuk memperkenalkan semua program LAZISMU Jember dengan prosentase 60% karena dianggap sangat efektif untuk masyarakat luas. Akan tetapi LAZISMU Jember tidak rutin dalam mempromosikan program tabungan qurban pada sosial media. Melalui media Instagram, Facebook dan Twitter, LAZISMU Jember sangat rutin dalam mengunggah terkait aktifitasnya akan tetapi terkait tabungan qurban terakhir diunggah pada 28 Juli 2020, sedangkan web lazismujember.org pada 6 Februari 2020 dan pada Youtube terakhir diunggah pada 6 Februari 2021

### c. Pengolahan produk kornetmu dan rendangmu membutuhkan waktu sampai tiga bulan maupun lebih.

Produk kemasan Kornetmu dan Rendangmu merupakan produk yang ditonjolkan maupun ditawarkan pada program Tabungan Qurban. sebagai produk kemasan tentunya perlu melewati tahap pengolahan antara lain, pemilihan hewan qurban terbaik, penyembelihan hewan qurban pada hari tasyrik, pengiriman daging qurban ke pabrik pengolahan sehari sebelum produksi, daging diolah dalam bentuk kemasan siap saji dengan proses produksi kurang lebih 2-3 bulan, kemudian di packing dalam karton dengan berisi 24 kaleng. Proses yang dilakukan selama kurang lebih 2-3 bulan terhitung cukup lama di karenakan pembagian daging qurban yang sudah diolah pada saat proses pengolahan produk kemasan Kornetmu dan Rendangmu selesai.

## 3. Peluang

### a. Gagasan mengenai tabungan qurban LAZISMU Jember muncul dari kebutuhan donatur dan masyarakat.

Donatur dan masyarakat menjadi fokus sasaran untuk mencapai target pengguna tabungan qurban di LAZISMU Jember. Tabungan qurban di LAZISMU Jember bukanlah program untuk mencari keuntungan atau omset melainkan program non

profit dengan tujuan untuk menyebarkan manfaat dan memudahkan calon donatur maupun masyarakat dalam merencanakan dana qurban.

b. Ibadah qurban di Idul Adha dilakukan setiap satu tahun sekali

Idul Adha merupakan hari raya besar umat islam yang diselenggarakan setiap tahun. Berqurban menjadi ibadah yang populer pada hari besar tersebut. Berqurban di hukum sebagai wajib bagi yang mampu dan sunnah mu'akkadah yakni ditekankan, sehingga tidak heran apabila pada hari tersebut banyak ditemukan hewan qurban yang akan disembelih.

c. Bekerja sama dengan perbankan syariah.

LAZISMU Jember bekerja sama dengan perbankan syariah yakni Bank Muamalat. LAZISMU menyimpan dana qurban di Bank Muamalat. Hal ini dilakukan yakni menyimpan dana di perbankan lebih aman karena dijamin oleh lembaga penjamin simpanan dan juga mendapatkan fasilitas yang didapat sebagaimana menabung di bank, salah satunya ialah internet banking Bank Muamalat. Bekerja sama dengan perbankan syariah tentunya akan menambah kepercayaan calon donatur maupun masyarakat bahwa dana yang disimpan akan lebih aman.

d. Donatur yang pernah berqurban di LAZISMU Jember menjadi peluang untuk menggunakan tabungan qurban di LAZISMU Jember

Selain memiliki program Tabungan Qurban, LAZISMU Jember juga memfasilitasi donatur yang ingin berqurban secara tunai tanpa adanya perencanaan sebelumnya. Pada tahun 2020 shahibul qurban LAZISMU Jember sejumlah 40 orang. Tentunya, dengan jumlah shohibul qurban yang telah disebutkan dapat menjadi target calon donatur dengan menawarkan berbagai kemudahan jika menggunakan Tabungan Qurban di LAZISMU Jember.

e. LAZISMU Jember memiliki koordinator kantor layanan yang tersebar di seluruh kecamatan wilayah Jember.

Kantor layanan LAZISMU Jember tersebar di seluruh kecamatan sebanyak 23 dan sebanyak 19 koordinator kantor layanan. Sehingga dengan adanya koordinator kantor layanan yang tersebar di seluruh kecamatan di Jember, akan memudahkan amil LAZISMU Jember untuk melakukan aktifitas yang berhubungan dengan program tabungan qurban pada setiap kecamatan di Jember.

f. Turut Memberdayakan peternak hewan qurban

Komitmen LAZISMU Jember yakni memusatkan program berqurban yang dapat memberikan nilai tambah serta melakukan pengawasan terhadap kualitas ternak dan pemberdayaan peternak. LAZISMU Jember memiliki pondok qurban yang terletak di kecamatan Pakusari.

#### 4. Ancaman

a. Lembaga lainnya di wilayah Jember juga memiliki program sejenis

Perbankan syariah, Lembaga Amil Zakat, Koperasi Syariah hingga sekolah berbasis islam di wilayah Jember memiliki program yang serupa. Meskipun Tabungan Qurban LAZISMU Jember memiliki keunikan tersendiri, tentunya lembaga-lembaga tersebut yang lebih dulu memiliki program tabungan qurban telah memiliki pasar sendiri yang lebih kuat. Pola pikir masyarakat yang masih mengeluarkan dana qurban tanpa adanya perencanaan.

b. Pola pikir sebagian masyarakat yang masih memilih untuk membeli hewan qurban tanpa adanya program perencanaan sebelumnya.

Hal ini terjadi karena masyarakat memilih langsung membeli hewan qurban beberapa hari sebelum idul adha menggunakan dana yang ditabung secara mandiri. Hal tersebut dikarenakan menabung secara mandiri membuat dana tersebut dapat digunakan untuk keperluan lain.

### Tahap Masukan (*Input Stage*)

Pada tahap masukan akan dilakukan analisis IFE (*Internal Factor Evaluation*) dan EFE (*Eksternal Factor Evaluation*). Analisis IFE dan EFE berdasarkan pada indentifikasi faktor internal maupun faktor eksternal yang bertujuan untuk menilai dan mengevaluasi pengaruh faktor strategis terhadap pengembangan Tabungan Qurban LAZISMU Jember. Adapun hasil dari analisis IFE dan EFE sebagai berikut:

**Tabel 1. Matriks IFE Pengembangan Tabungan Qurban LAZISMU Jember**

URAIAN	BOBOT	RATING	SKOR
<b>VARIABEL INTERNAL</b>			
<b>KEKUATAN</b>			
Semua kalangan bisa memiliki tabungan qurban di LAZISMU Jember	0,20	4	0,78
Syarat administrasi yang mudah	0,20	3,72	0,72
Menggunakan akad wadiah	0,20	3,57	0,70
SDM LAZISMU Jember mampu mensosialisasikan program tabungan qurban kepada donatur maupun masyarakat	0,22	3,57	0,78
Produk kornetmu dan rendangmu sebagai keunikan dari program tabungan qurban LAZISMU Jember	0,20	4	0,78
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>		<b>3,77</b>
<b>KELEMAHAN</b>			
Promosi melalui media sosial ketika mendekati idul adha	0,35	3,715	1,29
Belum adanya devisi khusus yang menangani program tabungan qurban LAZISMU Jember	0,31	1,857	0,57
Pengolahan produk kornetmu dan rendangmu membutuhkan waktu sampai kurang lebih 3 bulan	0,35	2,143	0,74
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>		<b>2,60</b>
<b>Total (Kekuatan-Kelemahan)</b>			<b>1,17</b>

Berdasarkan hasil indentifikasi faktor internal menunjukkan bahwa faktor strategis yang menjadi kekuatan utama bagi tabungan qurban LAZISMU Jember yakni semua kalangan bisa memiliki tabungan qurban LAZISMU Jember dan produk kornetmu dan rendangmu sebagai keunikan dari tabungan qurban LAZISMU Jember dengan skor yang sama yakni 0,78. Selain itu belum adanya devisi khusus yang

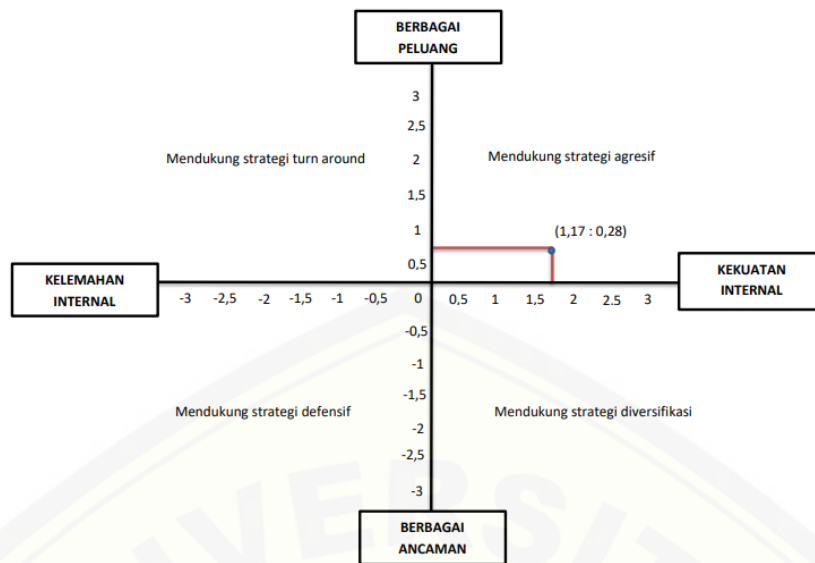


menangani program tabungan qurban LAZISMU Jember menjadi kelemahan utama bagi program ini dengan skor 0,57.

**Tabel 2. Matriks IFE Pengembangan Tabungan Qurban LAZISMU Jember**

URAIAN	BOBOT	RATING	SKOR
<b>VARIABEL EKSTERNAL</b>			
<b>PELUANG</b>			
Gagasan mengenai tabungan qurban LAZISMU Jember muncul dari kebutuhan donatur dan masyarakat	0,15	3,14	0,46
Bekerja sama dengan perbankan syariah	0,18	3,29	0,60
Ibadah qurban pada idul adha dilakukan setiap satu tahun sekali	0,16	3,86	0,63
Donatur yang pernah berqurban di LAZISMU Jember menjadi peluang untuk menggunakan tabungan qurban di LAZISMU Jember	0,16	3,86	0,63
LAZISMU Jember memiliki koordinator kantor layanan yang tersebar di seluruh kecamatan Jember	0,16	3,29	0,54
Turut memberdayakan peternak qurban	0,18	3,72	0,68
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>		<b>3,54</b>
<b>ANCAMAN</b>			
Pola pikir masyarakat yang masih mengeluarkan dana qurban tanpa adanya perencanaan	0,53	3,43	1,82
Lembaga lainnya di wilayah Jember memiliki program sejenis	0,48	3	1,44
<b>TOTAL</b>	<b>1,01</b>		<b>3,26</b>
<b>Total (Peluang-Ancaman)</b>			<b>0,28</b>

Berdasarkan hasil identifikasi faktor eksternal bahwa faktor strategis yang menjadi peluang yang paling kuat adalah turut memberdayakan hewan qurban dengan skor 0,68. Artinya, turut memberdayakan hewan qurban dapat menjadi peluang yang sangat tinggi bagi pengembangan tabungan qurban LAZISMU Jember. Sedangkan pola pikir masyarakat yang masih mengeluarkan dana qurban tanpa adanya perencanaan menjadi ancaman paling besar bagi tabungan qurban LAZISMU Jember dengan skor 1,82. Hasil perhitungan diatas dapat diformulasikan kedalam matriks SWOT untuk mengetahui posisi kompetitif relative pada gambar di bawah ini.



**Gambar 1. Diagram Analisis SWOT Pengembangan Tabungan Qurban LAZISMU Jember**

Diagram analisis SWOT diatas menjelaskan bahwa total nilai matriks IFE atau *Internal Factor Evaluation* yakni 1,17. Hasil tersebut diperoleh dari selisih total skor kekuatan dan total skor kelemahan. Sedangkan total nilai matris EFE atau *Eksternal Factor Evaluation* yakni 0,28 yang diperoleh dari selisih total skor peluang dan total skor ancaman. Sehingga total nilai-nilai selisih tersebut membentuk titik koordinat yaitu (1,17 : 0,28). Titik koordinat tersebut berada pada kuadran 1 artinya pada kuadran tersebut merupakan situasi yang menguntungkan dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang. Sehingga strategi yang tepat di terapkan LAZISMU Jember dalam kondisi ini mendukung strategi agresif.

**Tahap Penggabungan (*Maching Stage*)**

Pada tahap penggabungan (*maching stage*) dengan teknis analisis SWOT untuk memutuskan alternatif strategi pengembangan tabungan qurban LAZISMU Jember sebagai berikut:

**Tabel 3. Hasil Analisis Matriks SWOT dalam Perumusan Alternatif Strategi Pengembangan Tabungan Qurban LAZISMU Jember**

Faktor Internal	STRENGTHS (S)	WEAKNESSES (W)
	1. Semua kalangan bisa memiliki tabungan qurban LAZISMU Jember 2. Syarat administrasi yang mudah 3. Menggunakan akad wadiah 4. SDM LAZISMU Jember mampu mensosialisasikan program tabungan qurban kepada donatur maupun masyarakat	1. Promosi melalui media sosial ketika mendekati idul adha 2. Belum adanya devisi khusus yang menangani program tabungan qurban lazismu jember 3. Pengolahan produk kornetmu dan rendangmu membutuhkan waktu

<b>Faktor Eksternal</b>	5. Produk kornetmu dan rendangmu sebagai keunikan dari program tabungan qurban lazismu jember	sampai kurang lebih 3 bulan
<b>OPPORTUNITIES (O)</b>	<b>SO</b>	<b>WO</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>Gagasan mengenai tabungan qurban LAZISMU Jember muncul dari kebutuhan donatur dan masyarakat</li> <li>Bekerja sama dengan perbankan syariah</li> <li>Ibadah qurban pada Idul Adha dilakukan setiap satu tahun sekali</li> <li>Donatur yang pernah berqurban di LAZISMU Jember menjadi peluang untuk menggunakan tabungan qurban di LAZISMU Jember</li> <li>LAZISMU Jember memiliki koordinator kantor layanan yang tersebar di seluruh kecamatan Jember</li> <li>Turut memberdayakan peternak qurban</li> </ol>	<p>Mempertahankan citra lembaga di mata donatur dan membangun citra positif pada masyarakat serta meningkatkan loyalitas kepada donatur</p> <p>Tetap menjaga kualitas dari daging qurban dengan memaksimalkan pemberdayaan peternak qurban</p> <p>Memaksimalkan kerja sama dengan perbankan syariah</p> <p>Menentukan brand positioning statement</p>	<p>Membentuk satu divisi khusus menangani dan mengelola program tabungan qurban</p> <p>Melakukan promosi pada media sosial dengan tertib</p>
<b>THREATS (T)</b>	<b>ST</b>	<b>WT</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>Pola pikir masyarakat yang masih mengeluarkan dana qurban tanpa adanya perencanaan</li> <li>Lembaga lainnya di wilayah Jember memiliki program sejenis</li> </ol>	Meningkatkan daya saing lembaga yang lebih dari lembaga lain	Memanfaatkan SDM LAZISMU untuk meningkatkan kualitas tabungan qurban

### a. Strategi Strengths – Opportunities (SO)

- Mempertahankan citra lembaga di mata donatur dan membangun citra positif pada masyarakat serta meningkatkan loyalitas kepada donatur

Kepuasan dari donatur merupakan salah satu faktor dari keberhasilan tabungan qurban LAZISMU Jember, apabila donatur mendapatkan kepuasan dari program ini tentunya donatur akan terus menggunakan tabungan qurban LAZISMU Jember sebagai tempat untuk merencanakan dana qurbannya. Sehingga perlu adanya mempertahankan donatur yang telah mengikuti program ini maupun donatur potensial lainnya agar memiliki ketertarikan untuk membuat perencanaan dana qurban pada program ini. Selain itu agar program ini semakin meluas manfaatnya, tentunya perlu membangun citra positif terhadap masyarakat luas. Citra positif ini

tentunya menjadi tolak ukur dari keberhasilan dan kesuksesan. Citra positif juga bisa menjadi daya tarik bagi masyarakat luas.

2. Tetap menjaga kualitas daging qurban dengan memaksimalkan pemberdayaan peternak qurban

Menjaga kualitas daging qurban perlu di perhatikan bagi LAZISMU Jember untuk membuat tabungan qurban semakin maju dan berkembang. LAZISMU Jember menyediakan daging qurban bagi donatur tabungan qurban yang ingin mendapatkan daging qurban langsung dari LAZISMU Jember. Sehingga memperdayakan peternak hewan qurban dibawah pengawasan LAZISMU Jember menjadi strategi yang tepat, agar LAZISMU Jember dapat mengawasi secara berkala perawatan hingga sampai pada tahap penyembelihan.

3. Memaksimalkan kerja sama dengan perbankan syariah

Kerjasama yang dilakukan LAZISMU dengan perbankan syariah akan memudahkan donatur dalam melakukan transaksi penyimpanan dana qurban dan mendapat fasilitas dan manfaat lainnya seperti syarat administrasi yang mudah, menggunakan akad wadiah, mobile banking dan keamanan jaminan simpanan. Bentuk kerjasama ini dapat dimaksimalkan yakni dengan perbankan syariah mengarahkan nasabahnya untuk mendapatkan daging qurban olahan maupun hewan qurban melalui LAZISMU Jember. Sehingga nasabah dari perbankan syariah juga turut dalam mendapatkan fasilitas yang dimiliki LAZISMU Jember.

4. Menentukan brand positioning statement

Brand positioning statement diperlukan untuk menentukan persepsi konsumen terhadap suatu produk. Brand positioning statement jika digunakan dengan tepat dapat membantu membedakan suatu produk dengan produk lainnya, dapat menarik konsumen yang menjadi target dan memenangkan persaingan pasar. Sehingga dengan brand positioning statement dengan brand positioning statement perusahaan dapat menentukan ataupun menonjolkan keunikan di benak pelanggan. Tabungan qurban LAZISMU Jember memiliki keunikan yakni adanya produk Produk kornetmu dan rendangmu. Sehingga LAZISMU dapat menonjolkan keunikan ini beserta manfaatnya.

#### **b. Strategi Weaknesses – Opportunities (WO)**

1. Membentuk satu devisi khusus menangani dan mengelola program tabungan qurban

Pembentukan devisi khusus tabungan qurban untuk menangani donatur terhadap pelayanan program tabungan qurban. sehingga LAZISMU Jember dapat dengan fokus dan cepat tanggap dalam memberikan pelayanan kepada donatur secara optimal dan berkesinambungan.

2. Melakukan promosi pada media sosial dengan tertib

Melihat pola penggunaan media sosial yang semakin beragam dan dapat diakses dengan mudah oleh semua jenjang usia maka perlu disikapi dengan memanfaatkan untuk mempromosikan tabungan qurban pada masyarakat luas. Akan tetapi frekuensi unggahan pada sosial media perlu diperhatikan. Unggahan pada sosial media perlu memperhatikan ketepatan waktu dan melihat perkiraan waktu bagi pengguna aktif bersosial media. Dengan begitu pengguna sosial media dapat menjangkau informasi seputar tabungan qurban.

#### **c. Strategi Strengths – Threats (ST)**

## 1. Meningkatkan daya saing lembaga yang lebih dari lembaga lain

Tabungan qurban menjadi program yang banyak dimiliki oleh lembaga amil zakat, perbankan syariah maupun koperasi syariah. Sehingga calon penabung qurban tidak kesulitan dalam mencari tempat untuk merencanakan dana qurbannya. Kondisi ini mengakibatkan persaingan menjadi tinggi. Hal tersebut akan berakibat pada mudahnya untuk menarik calon donatur dan mempertahankan tabungan qurban lebih lama atau dapat beroperasi dalam jangka panjang. Tentunya untuk mencapai hal tersebut LAZISMU Jember perlu memiliki daya saing yang tinggi. Salah satunya yakni pada daya saing kualitas. Tabungan Qurban LAZISMU Jember memiliki keunikan yang menjadi kelebihan dari program ini yakni produk kemasan Kernetmu dan Rendangmu yang sudah terjamin kualitas dagingnya. Dengan menonjolkan keunikan tersebut, tabungan qurban LAZISMU Jember akan memiliki nilai lebih di benak donatur maupun masyarakat.

### d. Strategi Weaknesses – Threats (WT)

#### 1. Memanfaatkan sumber daya yang dimiliki LAZISMU Jember untuk meningkatkan kualitas tabungan qurban.

Dalam rangka mencapai tujuan organisasi maupun perusahaan tentunya terdapat faktor-faktor penentu yakni sumber daya organisasi maupun perusahaan yang dimiliki. LAZISMU Jember sendiri memiliki empat sumber daya yang dimiliki untuk menjalankan roda lembaga antara lain: sumber daya manusia yakni amil. Amil LAZISMU Jember yang menjalankan seluruh aktifitas lembaga. Selanjutnya ialah sumber daya fisik. LAZISMU Jember memiliki sumber daya fisik yang menunjang aktifitas program tabungan qurban seperti pemasaran, pengawasan ternak, produksi kernetmu dan rendangmu hingga distribusi produk kemasan dan daging qurban. Memanfaatkan sumber daya yang maksimal tentunya akan memudahkan dalam mencapai tujuan lembaga yakni meningkatkan jumlah donatur yang menggunakan tabungan qurban di LAZISMU Jember.

## 5. SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka kesimpulan yang dapat diambil terhadap strategi pengembangan tabungan qurban LAZISMU Jember yakni hasil identifikasi faktor internal yang menjadi kekuatan antara lain, semua kalangan bisa memiliki tabungan qurban dengan total skor, syarat administrasi yang mudah, menggunakan akad wadiah, SDM LAZISMU Jember mampu mensosialisasikan program ini kepada donatur maupun masyarakat. Sehingga hasil dari analisis faktor internal yakni dengan total skor 3,77. Faktor internal yang menjadi kelemahan tabungan qurban LAZISMU Jember antara lain, belum adanya devisi khusus, promosi melalui sosial media mendekati idul adha, pengelolaan kernetmu dan rendangmu membutuhkan waktu sampai tiga bulan atau lebih. Ketiga faktor internal yang menjadi kelemahan tabungan qurban LAZISMU Jember menghasilkan skor 2,60.

Selain itu hasil identifikasi faktor eksternal yang menjadi peluang antara lain, gagasan mengenai tabungan qurban LAZISMU Jember muncul dari kebutuhan donatur, ibadah idul adha yang dilakukan setiap satu tahun sekali, bekerjasama dengan perbaankan syariah, donatur yang pernah berqurban di LAZISMU Jember menjadi peluang untuk menggunakan tabungan qurban di LAZISMU Jember, LAZISMU Jember memiliki koordinator layanan yang tersebar diseluruh wilayah kabupaten Jember, turut memberdayakan peternak hewan qurban. Hasil total skor untuk faktor

eksternal yang menjadi peluang yakni 3,54. Sedangkan hasil dari identifikasi faktor eksternal yang menjadi ancaman bagi tabungan qurban LAZISMU Jember antara lain, lembaga lainnya juga memiliki program sejenis dan pola pikir masyarakat yang masih mengeluarkan dana qurban tanpa adanya perencanaan. Hasil total skor untuk faktor eksternal yang menjadi ancaman bagi tabungan qurban LAZISMU Jember yakni 3,26. Berdasarkan hasil identifikasi faktor internal yang menjadi kekuatan dan kelemahan serta identifikasi faktor eksternal yang menjadi peluang dan ancaman maka dapat diketahui alternatif strategi pengembangan tabungan qurban LAZISMU Jember bagi tabungan qurban LAZISMU Jember antara lain:

#### 1. Strengths – Opportunities

- Mempertahankan citra lembaga di mata donatur dan membangun citra positif pada masyarakat serta meningkatkan loyalitas kepada donatur
- Tetap menjaga kualitas dari daging qurban dengan memaksimalkan pemberdayaan peternak qurban
- Memaksimalkan kerja sama dengan perbankan syariah
- Menentukan brand positioning statement

#### 2. Weaknesses – Opportunities

- Membentuk satu divisi khusus menangani dan mengelola program tabungan qurban
- Melakukan promosi pada media sosial dengan tertib

#### 3. Strengths - Threats

- Meningkatkan daya saing lembaga yang lebih dari lembaga lain

#### 4. Weaknesses - Threats

- Memanfaatkan SDM LAZISMU untuk meningkatkan kualitas tabungan qurban.

### DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. 2008. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Arifin, M. A., dan M. Sa'dhiyah. 2014. Pengembangan Produk-Produk Lembaga Keuangan Mikro Syariah. *Jurnal Equilibrium* 2 (1): 163.
- Farida, A., V. Kurniawati, dan R. Rahmawati. 2022. Implementasi Akad Wadi'ah pada Produk Simpanan Qurban: Study Pemikiran Muhammad Syafii Antonio. *Jurnal Tana Mana* 3 (1): 1–11.
- Hart, S. L. 2005. Innovation, creative destruction and sustainability. *Research-Technology Management* 48 (5): 21–27.
- Jayusman, J. 2012. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Ibadah Kurban Kolektif. *Al-'Adalah* 10 (2): 435–446.
- Nurhasanah, N., dan I. H. Senjiati. 2018. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Masyarakat untuk Menggunakan Tabungan Qurban di BPRS Baiturridha Pusaka Bandung. *Prosiding Hukum Ekonomi Syariah* 4 (1): 190–196.
- Purnomo, B., dan B. Raditya. 2017. Pengembangan Produk dan Inovasi Produk pada Teh Hijau Cap Pohon Kurma (Studi pada PT Panguji Luhur Utama). *Jurnal Maksipreneur: Manajemen, Koperasi, Dan Entrepreneurship* 6 (2): 27–35.
- Rini, E. S. 2013. Peran pengembangan produk dalam meningkatkan penjualan. *Jurnal Ekonom* 16 (1): 30–38.
- Sotar, S., dan D. Mardianto. 2018. Sistem Informasi Geografis Daerah Yang Layak

- Menerima Daging Qurban Di Wilayah Kota Padang. *Jurnal RESTI (Rekayasa Sistem dan Teknologi Informasi)* 2 (1): 384–390.
- Syafi'i, A., dan A. Abdillah. 1990. *Al Umm*. Beirut: Dar al Ma'arif.
- Yusuf, H. A. 2016. Pemahaman Manajemen Sumber Daya Manusia. *Buku Seru*, Yogyakarta.

