

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Strategi Pemasaran Produk Simpanan Qurban Amanah di KSPPS El Amanah Kendal

Strategi pemasaran diperlukan pada sebuah lembaga keuangan syariah mikro seperti KSPPS El Amanah, dimana lembaga ini selain berorientasi pada fungsi profit, lembaga ini juga mempunyai kapasitas sebagai lembaga yang berorientasi pada fungsi sosial. Pada lembaga keuangan mikro seperti KSPPS El Amanah, disadari perlunya bersaing pemasaran produk-produk serta jasa layanan. Sehingga diperlukan strategi pemasaran pada produk dan jasa KSPPS. Salah satu produk yang diperkenalkan KSPPS El Amanah adalah produk simpanan qurban amanah. Produk ini merupakan produk yang diperuntukkan bagi anggota yang ingin berqurban, sehingga keinginannya dapat terpenuhi.

Berikut ini adalah strategi pemasaran yang dilakukan oleh KSPPS El Amanah khususnya produk simpanan qurban amanah yaitu dengan mengembangkan bauran pemasaran yang terdiri dari empat unsur yaitu produk, tempat, harga, dan promosi, yang mana dengan perumusan strategi pemasaran tersebut bertujuan untuk menarik dan mempertahankan loyalitas para anggota/mitra. Untuk lebih jelasnya mengenai strategi tersebut, berikut uraiannya:

1. Dari Segi Produk

Produk berarti barang dan jasa yang ditawarkan kepada sasaran. Produk yang baik adalah produk yang dibutuhkan oleh konsumen. Karena itu bagian dari pemasaran yang harus jeli dalam mengamati kebutuhan konsumen. Disamping itu Islam mengajarkan untuk memperhatikan kualitas dan keberadaan produk tersebut. Tidak boleh menipu kualitas dengan jalan memperlihatkan yang baik bagian luarnya, dan menyembunyikan yang jelek bagian dalam. Dalam strategi produk KSPPS El Amanah Kendal lebih banyak menawarkan

produk SimQura untuk semua kalangan dan lebih meningkatkan kualitas produk Simpanan Qurban Amanah kepada anggota, baik anggota lama maupun anggota baru dengan tujuan meningkatkan minat anggota untuk menabung dalam persiapan Ibadah Qurban.

Berdasarkan hasil penelitian dapat penulis analisis bahwa produk SimQura (Simpanan Qurban Amanah) di KSPPS El Amanah sudah cukup baik, karena dengan adanya produk SimQura ini bisa membantu masyarakat yang ingin merealisasikan niatnya untuk berqurban. Pihak KSPPS El Amanah Kendal tidak menutupi dalam hal pengenalan produk SimQura sampai akadnya dan lebih meningkatkan kualitas produknya sehingga pemasaran produk SimQura ini sudah baik dalam pelaksanaannya.

2. Dari Segi Tempat

Penentuan lokasi dan distribusi serta sarana dan prasarana pendukung menjadi sangat penting, hal ini disebabkan agar konsumen mudah menjangkau lokasinya yang ada serta mudah untuk mendistribusikannya. KSPPS El Amanah Kendal terletak di lokasi yang strategis yaitu dekat pusat perbelanjaan daerah Kendal. Dalam hal distribusi KSPPS El Amanah bekerjasama dengan forum pengajian jama'ah ibu-ibu, pedagang pasar, dan kumpulan PKK di kampung agar anggota lebih mudah dalam mengurusnya atau menyalurkan daging qurban kepada pihak yang benar-benar membutuhkan.

Berdasarkan hasil penelitian dapat penulis analisis bahwa strategi tempat/distribusi dari KSPPS El Amanah Kendal cukup strategis karena mencakup seluruh area yang menjadi target yaitu sekitar daerah pasar dan kampung-kampung sekitar sehingga KSPPS El Amanah mudah dijangkau oleh para anggota. Distribusinya sudah baik karena mencari daerah yang tertinggal yang belum dapat jatah qurban dan bekerjasama dengan forum pengajian jama'ah ibu-ibu,

pedagang pasar dan kumpulan PKK di kampung supaya pendistribusiannya tepat sasaran.

3. Dari Segi Harga

Pada brosur KSPPS El Amanah Kendal, bahwa menjelang Hari Raya Idul Adh-ha Simpanan Qurban Amanah bisa diambil dalam bentuk uang atau hewan qurban tergantung dari keinginan nasabah. Sehingga anggota bebas memilih opsi mana yang diinginkannya disesuaikan dengan jumlah nominal yang ditabungkan. Adapun syarat yang ditetapkan KSPPS BMT El Amanah pada produk Simpanan Qurban Amanah sebagai berikut:

- a. Setoran awal Rp. 100.000,-
- b. Setoran berikutnya minimal Rp. 20.000,-
- c. Saldo minimum Rp. 20.000,-
- d. Membawa fotocopy KTP
- e. Bebas administrasi bulanan

Dengan melihat biaya yang dikenakan pada produk Simpanan Qurban Amanah, bahwa simpanan ini sangat terjangkau bagi masyarakat pada umumnya. Dengan biaya Rp. 20.000,- simpanan ini sangat murah sehingga dapat menarik masyarakat yang ingin menyimpan dananya pada KSPPS El Amanah Kendal.

Berdasarkan hasil penelitian dapat penulis analisis bahwa penetapan harga untuk produk SimQura di KSPPS El Amanah Kendal ini sudah baik dikarenakan murah, sangat terjangkau, dan sesuai akadnya yang bertujuan agar lebih memudahkan anggota dalam memenuhi kebutuhan qurban. KSPPS El Amanah Kendal juga menggunakan akad titipan dimana pihak KSPPS sebagai penerima titipan dan anggota sebagai pemilik titipan. Pihak KSPPS boleh memanfaatkan uang titipan dan harus bertanggung jawab terhadap kehilangan uang titipan. Manfaat keuntungan yang diperoleh menjadi

hak KSPPS. Pihak KSPPS boleh memberikan imbalan/bonus kepada anggota namun dengan catatan tidak disyaratkan dalam akad dan jumlahnya tidak ditetapkan dalam nominal persentase. Anggota berhak memilih sesuai opsi yang diinginkan yaitu hewan qurban bisa beli sendiri atau dipercayakan pihak KSPPS El Amanah Kendal untuk penyembelihan serta pendistribusiannya.

4. Dari Segi Promosi

Promosi adalah salah satu bagian dari bauran pemasaran yang besar peranannya. KSPPS El Amanah Kendal dalam memasarkan produk SimQura dengan cara antara lain:

- a. Brosur-brosur/iklan yang menarik dan agamis, sehingga masyarakat dengan mudah mengetahui bahwa adanya lembaga keuangan mikro syariah seperti KSPPS El Amanah dengan produk maupun jasa layanannya khususnya produk Simpanan Qurban Amanah. Karena konsep KSPPS El Amanah itu sendiri merupakan lembaga keuangan mikro syariah yang segmentasi pada umumnya masyarakat kecil dengan kondisi ekonomi menengah kebawah.
- b. *Service* (Pelayanan), KSPPS El Amanah Kendal melakukan pendekatan anggota yang sudah menjadi nasabah dengan baik dan ramah serta penuh dengan sopan santun, sehingga ketika anggota merasakan pelayanan yang baik maka mereka akan merasa nyaman dan secara tidak langsung akan mempromosikan atau bercerita ke anggota lainnya atau calon anggota dari mulut ke mulut yang belum menjadi anggota, bahwa pelayanan yang diberikan KSPPS El Amanah Kendal sangat baik sehingga menarik calon anggota agar dapat menjadi anggota/nasabah.
- c. Tenaga pemasaran/dilapangan dengan sistem antar jemput bola, maksudnya dari strategi antar jemput bola ini dengan mendatangi masyarakat maupun anggota ke lingkungan mereka, agar

masyarakat lebih mudah tertarik untuk menjadi anggota pada KSPPS El Amanah Kendal.

Berdasarkan hasil penelitian dapat penulis analisis bahwa kegiatan promosi yang dilakukan oleh KSPPS El Amanah Kendal cukup baik. Dalam memasarkannya produknya menggunakan media brosur karena media seperti ini sangat memudahkan calon anggota untuk mengingat dan memahami produk SimQura yang terdapat di KSPPS El Amanah. Tetapi brosur ini bukan hanya sekedar dibagi-bagikan ke masyarakat/pasar namun diberi penjelasan terlebih dahulu mengenai syarat-syarat yang harus dipenuhi serta untuk setoran awal dan minimumnya produk SimQura ini. Sistem jemput bola yang dilakukan KSPPS El Amanah Kendal cukup efektif dimana karyawan langsung mendatangi calon anggota ke tempat usaha atau rumah mereka. Dengan demikian promosi ini telah melekat dan *friendly* terhadap calon anggota. Selain menggunakan system jemput bola, KSPPS El Amanah Kendal juga menggunakan *service* (pelayanan) yang baik tidak melupakan strategi pemasaran promosi yang dilakukan oleh Rasulullah SAW, seperti halnya bereprilaku baik dan simpatik (*siddiq*) terhadap anggota, memiliki kecerdasan dan intelektualitas (*fatimah*) dalam memasarkan produknya, komunikatif dan transparan (*tabligh*), bersikap rendah hati dan melayani (*khidmah*), serta jujur dan terpercaya terhadap anggota dan juga dengan sesama karyawan. Sehingga dapat dilihat bahwa strategi promosi yang dilakukan oleh KSPPS El Amanah Kendal cukup baik dan menjalani promosi sesuai syariat Islam.¹

¹ Wawancara dengan Bapak Kunaefi Abdillah, selaku Manager KSPPS El Amanah Kendal 20 April 2017 pukul 15:39 WIB

B. Kendala/Hambatan yang Dihadapi KSPPS El Amanah Kendal

Adapun hambatan/kendala yang dihadapi KSPPS El Amanah Kendal dalam memasarkan produk SimQura (Simpanan Qurban Amanah) sebagai berikut:

1. Tidak semua masyarakat mampu melakukan Qurban

Dalam hal ini qurban dilaksanakan setiap setahun sekali yaitu menjelang Idul Adh-ha dan tidak semua masyarakat mampu melakukan qurban .

Berdasarkan hasil penelitian dapat penulis analisis bahwa masyarakat/anggota kurang berminat menyimpan dananya di produk SimQura karena tergantung keadaan ekonomi masyarakat dan kesadaran akan pentingnya qurban. Namun dengan ibadah qurban masyarakat diharapkan mampu dijadikan sarana untuk melatih jiwa kedermawanan sosial srbagai solusi untuk mengatasi kemiskinan dan membangun kesejahteraan sosial. Oleh karena itu, ibadah qurban merupakan sarana untuk mendekatkan diri kepada Allah SWT dengan melalui kasih sayang kepada sesama manusia, terutama pada golongan fakir miskin yang membutuhkannya. Dengan adanya ibadah qurban ini, hubungan batin dan persaudaraan antara golongan ekonomi kelas atas dengan golongan ekonomi kelas bawah akan terjalin erat, baik, dan harmonis.

2. Simpanan Qurban Amanah tidak bisa diambil sewaktu-waktu

Simpanan Qurban Amanah ini tidak bisa diambil sewaktu-waktu karena diperuntukkan untuk kebutuhan Ibadah Qurban. Apabila masyarakat ada keperluan mendesak seperti membutuhkan dana cepat, masyarakat tidak bisa mengambil dananya.

Berdasarkan hasil penelitian dapat penulis analisis bahwa produk SimQura di KSPPS El Amanah Kendal tidak bisa diambil sewaktu-waktu karena hanya dapat diambil untuk keperluan qurban saja. Hal ini menyebabkan masyarakat enggan menyimpan dananya di

produk SimQura ini. Simpanan ini dikhususkan untuk masyarakat/anggota yang ingin berminat merealisasikan niatnya berqurban. Pihak KSPPS El Amanah Kendal mengelola dana yang disetorkan pada produk SimQura secara profesional dan sesuai syari'ah. Apabila menjelang Idul Adh-ha anggota boleh meminta dana tersebut dan pihak KSPPS El Amanah memberikan bonus dengan syarat tidak diperjanjikan di awal.

3. Kurangnya SDM yang melaksanakan kegiatan pemasaran

Dalam hal ini kendala pada jumlah tenaga kerja di lapangan dalam mempromosikan produk. Dan ini menjadi salah satu kendala intern dalam KSPPS El Amanah dalam memasarkan produknya. Dengan sedikitnya jumlah SDM tersebut, produk yang dipasarkan KSPPS El Amanah ini, khususnya produk Simpanan Qurban Amanah jadi kurang meluas.

Berdasarkan hasil penelitian dapat penulis analisis bahwa kurangnya SDM/tenaga pemasar yang memasarkan produk terutama produk SimQura ini. Namun semua karyawan KSPPS El Amanah Kendal merangkap menjadi marketing baik produk funding maupun produk lending akan tetapi produk yang lebih difokuskan utamanya yaitu simpanan el amanah, simpanan sahara serta pembiayaan murabahah untuk produk SimQura ini sendiri kurang diperhatikan padahal marketing berpengaruh besar berkembangnya suatu produk yang ada di KSPPS. Hal ini menyebabkan produk SimQura di KSPPS El Amanah Kendal menjadi kurang diminati oleh masyarakat.

4. Kurangnya jaringan dalam memasarkan produk

Hal ini dipengaruhi oleh dominasi bank konvensional yang beroperasi disekitar KSPPS El Amanah . Hal ini mempengaruhi minat masyarakat dalam pemasaran produk dan jasa yang notabene masyarakat lebih cenderung ke bank daripada ke BMT.

Berdasarkan hasil penelitian dapat penulis analisis bahwa KSPPS El Amanah Kendal perlu memperluas jaringan dengan menjalin kerjasama saling menguntungkan dengan berbagai pihak sepanjang tidak mengingkari prinsip-prinsip syariah yang sejak awal ditetapkan sebagai landasan utama KSPPS supaya masyarakat lebih cenderung menyimpan dananya di KSPPS El Amanah Kendal ketimbang di bank konvensional maupun bank syariah yang berada disekitarnya.²

Adapun data perkembangan penghimpunan dana Simpanan Qurban Amanah pada KSPPS El Amanah Kendal dari tahun 2014 sampai 2016 adalah sebagai berikut:

Laporan perkembangan penghimpunan dana Simpanan Qurban Amanah

Tahun	Jumlah Anggota	Jumlah Dana
2014	5 orang	Rp. 488.770,-
2015	10 orang	Rp. 2.122.539,-
2016	21 orang	Rp. 6.850.074,-

Tabel Penghimpunan Dana Simpanan Qurban Amanah

Berdasarkan tabel penghimpunan dana Simpanan Qurban Amanah mengalami kenaikan setiap tahunnya. Namun kenaikannya tidak signifikan hanya sedikit saja karena promosi yang tidak terlalu maksimal. Walaupun penghimpunan dana produk ini tidak sebesar produk lain, seperti pembiayaan murabahah dan simpanan lainnya namun sudah berkembang tiap tahunnya.

² Wawancara dengan Bapak Doni Sumarko, selaku Marketing KSPPS El Amanah Kendal 15 April 2017 pukul 11:11 WIB