

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Strategi Pemasaran Cendekia di KSPPS El Amanah Kendal

Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu dibidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan.¹ Strategi pemasaran diperlukan pada sebuah lembaga keuangan syariah mikro seperti KSPPS El Amanah Kendal, 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 Kendal, disadari perlunya bersaing pada pemasaran produk-produk serta jasa layanannya. Sehingga diperlukan strategi pemasaran pada produk dan jasa KSPPS. Salah satu produk yang diperkenalkan KSPPS El Amanah Kendal adalah Produk Simpanan Pendidikan Anak (CENDEKIA). Produk ini merupakan produk yang diperuntukan bagi mitra dalam menghadapi tahun ajaran baru, sehingga kebutuhan sekolah dapat terpenuhi. Adapun langkah yang merupakan strategi KSPPS El Amanah Kendal memasarkan produk Simpanan Pendidikan Anak menggunakan bauran marketing mix adalah sebagai berikut :

1. Strategi Produk

Penerapan strategi produk yang dilakukan oleh KSPPS El Amanah Kendal untuk memenuhi kebutuhan masyarakat disekitar dengan menggunakan produk tabungan pendidikan anak (cendekia) ini maka KSPPS El Amanah Kendal dapat membantu masyarakat yang mengalami kesulitan untuk mengumpulkan dana untuk keperluan biaya pendidikan. Disisilain produk ini tidak mengandung riba dan tidak ada potongan administrasi.

Produk simpanan ini merupakan produk simpanan yang tidak dapat diambil sewaktu-waktu, namun pengambilannya dapat dilakukan pada

¹ Assauri, *manajemen*,... h, 167

saat tahun ajaran baru, hal ini dilakukan atas dasar tolong menolong karena dana simpanan ini bisa menjadi dana cadangan saat masyarakat tidak mempunyai dana untuk mempersiapkan tahun ajaran baru.

2. Strategi Harga

Penetapan strategi harga dalam pemasaran produk cendekia yaitu dengan pembukaan rekening yang relatif terjangkau oleh masyarakat. Dengan setoran awal Rp 20.000, selain itu KSPPS El Amanah juga memberikan bagi hasil.

3. Tempat (*place*)

Letak KSPPS El Amanah yang cukup strategis berada di ruko dekat pasar Kendal, terminal kendal, dan yang menjadi keuntungan tersendiri letak KSPPS El Amanah di dekat instansi-instansi pendidikan, sehingga banyak orang yang berlalulalang akan semakin baik untuk memperkenalkan KSPPS El Amanah dan hal itu juga menarik perhatian calon anggota.

4. Strategi Promosi

Suatu produk apapun bermanfaat akan tetapi jika tidak dikenal oleh konsumen, maka produk tersebut tidak akan di ketahui manfaatnya dan mungkin tidak dibeli oleh konsumen. Sarana yang digunakan KSPPS El Amanah Kendal dalam memasarkan produk tabungan pendidikan ini yaitu dengan:

a. Meningkatkan servis pelayanan

Pemasaran yang dilakukan oleh KSPPS El Amanah sendiri untuk memasarkan simpanan pendidikan anak (cendekia) ini memakai sistem meningkatkan servis pelayanan atau marketing mendatangi sekolah-sekolahan secara langsung untuk memperkenalkan produk KSPPS El Amanah kepada anggota. Serta melakukan pengambilan dana dari anggota yang ingin ditabungkan ke KSPPS El Amanah

sehingga akan mempermudah anggota yang ingin menabung, serta dapat mempererat tali silaturahmi pihak KSPPS El Amanah kepada anggota.

Metode ini dipilih mengingat mobilitas dijamin sekarang yang semakin bertambah, sehingga banyak orang yang tidak sempat datang ke KSPPS. Hal ini merupakan servis yang diberikan dari pihak KSPPS kepada anggotanya sebagai wujud terimakasih dari pihak KSPPS atas kepercayaan anggota yang mempercayakan dananya kepada pihak KSPPS El Amanah.

b. Periklanan

Dalam hal ini menunjang promosi dan disesuaikan dengan jaman yang semakin maju maka terdapat media yang digunakan dalam pemasaran produk Cendekia ini melalui media cetak, media cetak merupakan suatu media statis dan mengutamakan pesan visual dalam melaksanakan fungsinya sebagai media penyampaian informasi, media cetak yang digunakan yaitu melalui brosur.

c. Adanya Bantuan Dana

Untuk menunjang biaya pendidikan anak pada anggota KSPPS El Amanah khususnya untuk produk CENDEKIA, pihak KSPPS El Amanah memberikan apresiasi kepada anggotanya berupa bantuan dana, bantuan dana tersebut diutamakan untuk anak yatim piatu, dan yang kurang mampu. Bantuan dana di kasih kepada anggota setiap bulan.

Sebagai bukti atas perkembangan dari strategi pemasaran produk simpanan pendidikan anak (cendekia), dengan ini penulis akan melampirkan data perkembangan produk cendekia dari tahun 2014 sampai dengan tahun 2016, adapun data dari tahun 2014 sampai dengan tahun 2016 sebagai berikut :

Laporan Perkembangan Penghimpunan Dana Simpanan Pendidikan Anak:

Jenis Produk	Tahun	Jumlah Dana
Simpanan Pendidikan Anak (CENDEKIA)	2014	109.842.661,21,-
	2015	284.445.538,54,-
	2016	317.732.943,19,-

Tabel Penghimpunan Dana Produk Simpanan Pendidikan Anak

Dari tabel diatas menggambarkan bahwa perkembangan produk Simpanan CENDEKIA mengalami kenaikan yang cukup signifikan. Pada tahun 2014 Simpanan berjumlah sebesar Rp. 109.842.661,21,- kemudian pada tahun 2015 mengalami kenaikan berjumlah Rp. 284.445.538,54,- dan pada akhir tahun 2016 produk simpanan pendidikan anak membukukan jumlah penghimpunan dana sebesar Rp. 317.732.943,19,-. Disadari perkembangan yang cukup signifikan di atas, terjadi secara tidak kebetulan saja, melainkan dengan sistem pemasaran yang dijalankan pada produk simpanan ini. Mulai dari langkah strategi produk hingga strategi promosi ini dilakukan secara terukur sehingga dapat menaikkan jumlah penghimpunan dana. Walaupun penghimpunan dana produk ini tidak sebesar produk lain, seperti pembiayaan *murabahah*, namun untuk skala mikro pada lembaga keuangan mikro seperti KSPPS El Amanah Kendal sudah termasuk cukup besar.

B. Analisis SWOT Produk CENDEKIA di KSPPS El Amanah Kendal

Menurut hasil penelitian yang dilakukan penulis adapun pengertian tentang CENDEKIA yaitu Simpanan Pendidikan Anak, adalah produk simpanan di KSPPS El Amanah Kendal untuk menjembatani/memudahkan bagi anggota dalam mempersiapkan dana untuk kebutuhan sekolah dengan jalan menyimpan dananya di KSPPS El Amanah Kendal. Dalam menganalisis penulis menggunakan cara analisis SWOT. SWOT adalah singkatan dari *Strengths* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (peluang),

Threats (tantangan). Analisa SWOT adalah alat yang digunakan untuk mengidentifikasi isu-isu internal dan eksternal yang mempengaruhi kemampuan kita dalam memasarkan produk kita. Analisa SWOT adalah sebuah bentuk analisa situasi dan kondisi yang bersifat deskriptif (memberi gambaran). Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (*Opportunities*) dan Ancaman (*Threats*) dengan faktor internal kekuatan (*Strengths*) dan kelemahan (*Weaknesses*).

Faktor internal diperoleh dari data dalam lingkungan perusahaan, seperti dari laporan keuangan, kegiatan operasional, kegiatan pemasaran dan data staf serta karyawan. Sedangkan faktor eksternal diperoleh dari data lingkungan di luar perusahaan, seperti dari analisis pasar, kompetitor, komunitas, pemasok, pemerintah dan analisis kelompok (untuk kepentingan tertentu).²

IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*) disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategis internal tersebut dalam kerangka kekuatan dan kelemahan perusahaan. EFAS adalah faktor-faktor strategi eksternal suatu perusahaan, strategis eksternal tersebut dalam kerangka peluang dan ancaman produk. Keduanya dibandingkan yang dapat menghasilkan alternatif strategi (SO, ST, WO, dan WT).³ Kemudian penulis menentukan strategi yang dapat digunakan di KSPPS El Amanah Kendal, dalam menghadapi persaingan bisnis Lembaga Keuangan di Indonesia. Menurut penulis strategi yang paling baik dilakukan KSPPS El Amanah Kendal adalah menggunakan matrik SWOT.

² Freddy Rangkuti, *Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta: Gramedia Pustaka, 2005, H, 22

³ *Ibid*,... h, 24

Diagram Matrik SWOT
Produk Simpanan Cendekia Di KSPPS El Amanah Kendal

<p style="text-align: center;"><i>IFAS/EFAS</i></p>	<p style="text-align: center;"><i>STRENGTHS (S)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Mendapatkan bonus disetiap pengambilan tahun ajaran baru ➤ Syarat untuk membuka tabungan CENDEKIA mudah 	<p style="text-align: center;"><i>WEAKNESSES (W)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Terbatasnya kuota penabung ➤ Kurangnya promosi tentang produk simpanan CENDEKIA ➤ CENDEKIA tidak bisa diambil sewaktu-waktu
<p style="text-align: center;"><i>OPPORTUNITIES (O)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Mayoritas masyarakat kendal bersekolah ➤ Penawaran produk dengan cara datang langsung ke sekolah-sekolah 	<p style="text-align: center;"><i>STRATEGI (SO)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Membantu masyarakat (orang tua) dalam mempersiapkan dana untuk kebutuhan sekolah di awal tahun ajaran baru ➤ Memberikan kemudahan dalam hal menabung ➤ Meningkatkan pengembangan produk supaya antusias masyarakat selalu meningkat 	<p style="text-align: center;"><i>STRATEGI (WO)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Menambah kuota penabung ➤ Mengoptimalkan marketing untuk selalu mempromosikan produk CENDEKIA supaya masyarakat selalu antusias

<i>THREATS</i> (T)	STRATEGI (ST)	STRATEGI (WT)
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Banyaknya kompetitor lain yang mempunyai produk simpanan pendidikan ➤ Sistem pelayanan harus lebih baik dari kompetitor lain 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Memberikan kepercayaan kepada masyarakat tentang produk CENDEKIA 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Menambah lagi daftar kuota penabung

1. *Strenghts* (kekuatan) yang di miliki produk CENDEKIA di KSPPS El Amanah Kendal antara lain :
 - a. Mendapatkan bonus. Apabila masyarakat ikut serta dalam produk cendekia, masyarakat akan mendapatkan bonus dari kspps el amanah berupa elektronik/ sesuai kebutuhan sekolah, MMT untuk penerimaan siswa baru, santunan untuk anak yatim dan anak-anak yang kurang mampu setiap bulannya.
 - b. Syarat untuk mengikuti produk simpanan cendekia mudah. Apabila masyarakat ingin ikut serta mengikuti produk cendekia syaratnya mudah dengan datang ke kspps el amanah membawa fotocopy ktp atau fc kartu pelajar dan membayar setoran awal sebesar Rp 20.000.

2. *Weaknesses* (kelemahan) yang di miliki produk CENDEKIA di KSPPS El Amanah Kendal antara lain :
 - a. Terbatasnya kuota penabung yang diberikan. Kuota penabung pada tahun 2014 hanya 9 sekolah, yang berjumlah 41 orang , tahun 2015 Cuma 13 sekolah, yang berjumlah 65 orang dan ditahun 2016 hanya 19 sekolah, yang berjumlah 69 orang. Peningkatan naiknya kuota

- penabung dikarenakan volume penabung tiap tahun semakin meningkat.
- b. Kurangnya promosi tentang produk cendekia. Para marketing kspps el amanah lebih sering mempromosikan pembiayaan *murabahah* ketimbang produk cendekia, karena keuntungan yang didapatkan kspps lebih banyak dipembiayaan ketimbang di produk simpanan.
 - c. Simpanan CENDEKIA tidak bisa diambil sewaktu-waktu. Cendekia tidak bisa diambil sewaktu-waktu karena simpanan ini diambil ketika setahun sekali dan diambil pada kenaikan kelas atau tahun ajaran baru.
3. *Opportunities* (peluang) yang di miliki produk CENDEKIA di KSPPS El Amanah Kendal antara lain :
- a. Mayoritas masyarakat Kendal berpendidikan/ bersekolah, akan menjadi peluang bagi kspps el amanah dalam mempromosikan dan mengajak sekolah-sekolah yang ada di Kabupaten Kendal untuk berbondong-bondong menabung disimpanan cendekia buat keperluan pada saat tahun ajaran baru tiba.
 - b. Promosi produk cendekia dengan cara datang langsung ke sekolah-sekolah. Mempromosikan produk cendekia dengan cara datang langsung ke sekolah-sekolah sangat berpotensi untuk menarik minat karena marketing bisa leluasa menawarkan kelebihan dari produk cendekia secara langsung.
4. *Threats* (tantangan) yang ada di produk CENDEKIA di KSPPS El Amanah Kendal antara lain :
- a. Banyaknya kompetitor lain yang mempunyai produk simpanan pendidikan. Banyaknya koperasi simpan pinjam pembiayaan syariah yang berdatangan yang memberikan pelayanan yang lebih kepada mitranya di bandingkan dengan KSPPS El Amanah, itu menjadi tantangan yang sangat besar.

- b. Sistem pelayanan yang diberikan harus bersaing dengan kompetitor lain. Dengan sistem pelayanan yang harus mumpuni dan bisa lebih unggul dari kompetitor lain.

Berdasarkan analisis SWOT, dapat menentukan berbagai kemungkinan yang dapat diambil oleh KSPPS El Amanah Kendal. Dalam hal ini strategi-strategi yang dapat diambil dalam memasarkan produk cendekia antara lain :

- 1) Membantu masyarakat (orang tua) dalam mempersiapkan kebutuhan kenaikan kelas atau tahun ajaran baru.
- 2) Memberikan kemudahan dalam hal menabung.
- 3) Mengoptimalkan marketing untuk selalu mempromosikan produk cendekia supaya masyarakat selalu antusias untuk menabung di KSPPS El Amanah.