BAB IV

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK RAHN DI KSPPS MARHAMAH CABANG KALIBAWANG

A. Gambaran umum tentang apa produk pembiayaan rahn di KSPPS Marhamah Cabang Kalibawang

Dalam memasarkan produk pembiayaan rahn , KSPPS Marhamah melakukan kiat-kiat strategi dengan memberikan penjelasan dan juga memberikan penjelasan bagaimana persyaratan yang harus dipenuhi anggotanya jika ingin melakukan pembiayaan rahn di KSPPS Marhamah.

Pembiayaan rahn yang berlaku di KSPPS Marahamah adalah pembiayaan dengan akad Rahn Tasjily. Rahn Tasjily adalah jaminan dalam bentuk barang atas hutang tetapi barang jaminan tersebut (*marhun)* tetapi berapa dalam penguasa (pemanfaatan) *Rahin* (anggota) dan bukti kepemilikannya diserahkan kepada *Murtahin* (KSPPS Marhamah). Akad ini digunakan perbankan syariah dalam pembiyaan. Perbankan syariah juga menerapkan motede atau cara-cara, supaya dapat mempermudah dalam suatu pembiayaan. Seperti halnya yan diterapkan di KSPPS Marahamah

Dalam praktek pembiayaan rahn di KSPPS Marhamah menurut penulis sudah sesuai dengan teori akad rahn yang ada di Fatwa DSN dan ketentuan-ketentuan yang ada. Implementasi pembiayaan rahn yang di buat oleh pihak ada beberapa tahapan antaralain :

1. Tahapan pra-akad yaitu tahapan pengajuan dengan memenuhi syarat-syarat yang ditentukan oleh KSPPS Marhamah cabang Kalibawang
2. Tahap akad rahn yaitu adanya rahin, murtahin, barang yang digadaikan dan penyerahan barang.
3. Sedangkan tahap post pembiayaan rahn berupa berahirnya akad rahn berupa berakhirnya akad rahn yaitu bila barang telah diserahkan kembali kepada pemiliknya, rahin telah membayar

hutangnya. Atau barang dijual dengan perintah hakim atas perintah rahin. Akad rahn yang telah terjadi di KSPPS Marahamah cabang Kalibawang telah diataur mulai dari akad, subyek, dan objek akad, para pihak dalam akad bahkan sampai pada penyelesaian akad.

Dalam praktik di KSPPS Marhamah ada 2 sistem angsuran yang ditawarkan kepada nasabah, jadi nasabah bisa memilih system angsuran mana yang ingin digunakan oleh nasabah tersebut. 2 sistem angsuran tersebut yaitu:

1. Jatuh tempo, yaitu di berikan waktu dari pihak KSPPS selama 6 bulan maksimal harus lunas, dan nasabah harus membayar biaya penitipan barang atau penyimpanan barang 1 bulan sekali dari dimulainya tanggal akad.
2. Dengan adanya system angsuran, yaitu nasabah mengangsur hutang yang berada di KSPPS Marhamah, dan satu bulan sekali dikenakan biaya penitipan barang atau penyimpanan barang dan dimulai dari tanggal akad.

Produk pembiayaan rahn di Marhamah banyak diminati oleh masyarakat dibanding dengan pembiayaan mudharabah, musyarakah, murabahah dan ijarah berikut adalah prosentase antara pembiayaan rahn mudharabah, musyarakah, murabahah dan ijarah.

Pembiayaan	**Tahun 2012**	**Tahun 2013**	**Tahun 2014**	**Tahun 2015**	**Tahun 2016**
Mudharabah	60%	60%	35%	15%	10%
Musyarakah	15%	15%	5%	5%	5%
Murabahah	15%	15%	10%	5%	5%

Ijarah	5%	5%	20%	40%	30%
Rahn	5%	5%	30%	35%	50%

Persyaratan Pembiayaan Rahn di KSPPS Marahamah cukup mudah dan cepat berikut adalah Persyaratan Pembiayaan Rahn di KSPPS Marhamah

1. Foto copy KTP Suami dan Istri
2. Foto copy Kartu Keluarga
3. Jaminan sertifikat
4. Foto copy SPPT
5. Melakukan pengikatan yang dinamankan APHT (Akte Pemberian Hak tanggungan)

B. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Rahn di KSPPS Marhamah Cabang Kalibawang

Untuk mencapai pasar sasaran tersebut strategi pemasaran produk pembiayaan rahn yang dilakukan oleh KSPPS Marhamah memiliki 4 bauran pemasaran (*marketing mix)* yaitu,

1. Strategi produk

Dari keseluruhan bauran pemasaran, strategi produk menduduki posisi yang sangat menentukan terhadap pemasaran. Strategi produk yang tepat akan menempatkan perusahaan dalam suatu posisi persaingan yang lebih unggul dari para pesaingnya. Strategi produk ialah suatu strategi yang dilaksanakan oleh perusahaan yang terkait dengan produk yang dipasarkan. Dalam konteks pemasaran produk mencakup produk fisik, jasa, pengalaman, property, organisasi, informasi dan ide.

Strategi produk yang dilakukan oleh KSPPS Marhamah untuk menarik minat mitra adalah dengan menampilkan mutu dari produk tersebut, yakni dengan memberikan kemudahan dalam mengajukan pembiayaan dan persyaratannya serta dengan proses yang cepat.

Meskipun rahn itu gadai tapi yang disimpan di KSPPS Marhamah bukan jaminan fisiknya tapi dokumennya seperti BPKB atau sertifikat, jadi nasabah masih bisa menggunakan motor maupun rumah masih bisa ditinggali, dan bisa dipergunakan maupun ditanami.

2. Strategi harga

Strategi penentuan harga sangat signifikan dalam pemberian nilai kepada konsumen dan mempengaruhi citra produk, serta keputusan konsumen untuk membeli. Penentuan harga juga berhubungan dengan pendapatan dan turut mempengaruhi penawaran atau saluran pemasaran. Akan tetapi hal terpenting adalah keputusan dalam penentuan harga harus konsisten dalam strategi pemasaran secara keseluruhan. Harga yang dimaksut adalah dalam menentukan margin atau jasa untuk barang yang digadaikan yang ditetapkan kepada mitra oleh KSPPS Marhamah Cabang Kalibawang

Untuk jasa yang berada di KSPPS Marhamah adalah sebesar 2.5% dari jumlah hutang dan dibayarkan setiap bulannya. Untuk limit pembiayaan rahn sendiri adalah kalau pengajuan di bawah 5 juta memakai non notaris dengan administrasi 2% dari plafon, maksutnya non notariis disinni ialah nasabah tidak terikat dengan notaris tapi tetap terikat dengan KSPPS Marhamah. Dan untuk pembiayaan 5 juta keatas terikat dengan notaris dengan administrasi 2% beserta dengan biaya matre. Berikut adalah prosentase umur jaminan tanah dan BPKB sampai pencairan dana yang diajukan

Umur jaminan Tanah dan BPKB	**Pencairan dana yang diajukan**
Jaminan tanah 3 tahun	60%
Jaminan tanah 2 tahun	70%
Jaminan tahnah 1 tahun	80%
Jaminan BPKB 3 tahun	50%
Jaminan BPKB 2 tahun	60%
Jaminan BPKB 1 tahun	70%

3. Strategi Distribusi

Distribusi merupakan sekelompok perusahaan atau perorangan yang memiliki hak kepemilikan atas produk atau memindahkan produk dari produsen ke konsumen.

Perusahaan haruslah menyebarkan barang-barangnya ke tempat konsumen itu berada. Hal ini merupakan tugas untuk mendistribusikan barang-barangnya kepada konsumen

Mengenai saluran distribusi, KSPPS Marhamah menggunakan saluran distribusi langsung yakni dengan mengadakan penjemputan bola yakni datang langsung ketempat konsumen tinggal untuk mengambil setoran angsuran pembiayaan untuk menjangkau anggota yang tidak sempat datang langsung ke kantor. Dengan demikian maka diharapkan konsumen akan merasa puas karena konsumen tidak perlu lagi memikirkan masalah pembayaran. Di pihak lain KSPPS juga memperoleh keuntungan dengan adanya kontak langsung tersebut karena mereka akan dapat mengetahui lebih akrab lagi dengan konsumen mereka.

4. Strategi Promosi

Promosi merupakan kegiatan yang ditujukan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang

ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan kemudian mereka menjadi senang lalu membeli produk tersebut. Komponen promosi terdiri dari periklanan, promosi penjualan, penjualan personal, hubungan masyarakat.

Promosi yang dilakukan oleh KSPPS Marhamah pada produk pembiayaan rahn yaitu:

a. Melalui Gebyar

Gebyar dalam artian ini adalah semua marketing di KSPPS Marhamah di damping oleh Maketing pusat mengadakan sosialisasi memperkenalkan Marhamah agar masyarakat lebih tahu dan menarik nasabah baru. Gebyar ini di lakukan 2 bulan sekali. Berikut adalah data-data acara Gebyar yang dilakukan oleh pihak marketing KSPPS Marhamah.

Bulan	**Tempat**	**Team cabang kalibawang**	**Team Marhamah pusat**	**Hari tanggal**
Agustus 2016	Desa genting kalibawang	Rony P Tri W Eko S Yani S		Senin minggu ke-2
September 2016	Desa depok kalibawang	Rony P Tri W Eko S Yani S	Taufi R Sumarna Kus Dwi E Firman Y	Senin minggu ke-2
Oktober 2016	Desa senepan kalibawang	Rony P Tri W Eko S Yani S	Taufi R Sumarna Kus Dwi E Firman Y	Senin minggu ke-2
November	Desa seraya	Rony P		Senin

2016	Kalibawan g	Tri W Eko S Yani S		minggu ke-2
Desember 2016	Desa tempurejo kalibawang	Rony P Tri W Eko S Yani S	Taufi R Sumarna Kus Dwi E Firman Y	Senin minggu ke-2

b. Melalui door to door

Door to door yang dimaksutkan yaitu marketing lending KSPPS Marhamah datang langsung kerumah calon nasabah, dan menawarkan langsung produk dari Marhamah menjelaskan tentang persyaratan odan prosedur yang berada di KSPPS Marhamah.

c. Melalui periklanan

Yang dimaksutkan yaitu Marhamah melakukan promosi dalam bentuk tayangan atau gambar atau kata-kata yang tertuang dalam iklan internet, brosur, spanduk, mmt, souvenir, seperti dalam payung atau gelas.

C. Hambatan-hambatan yang dihadapi KSPPS Marhamah Cabang Kalibawang

Berdasarkan wawancara dengan marketing lending dan manager KSPPS Marhamah cabang kalibawang ada beberapa hambatan-hambatan yang dihadapi oleh pihak Marhamah dalam menjalankan strategi pemasaran, diantaranya adalah:

1. Jarak tempuh yang sangat jauh

Jarak tempuh yang sangat jauh antara satu desa kedesa lain adalah hambatan yang paling utama di KSPPS Marhamah dan

fasilitas jalan yang tidak memadai hingga menjadikan sangat sulit terjangkau oleh masyarakat.

2. Kurangnya pemahaman mitra mengenai system perbankan syariah

   Kurangnya pemahaman mitra tentang Marhamah merupakan kendala yang sering dihadapi. Menurut KSPPS Marhamah kurangnya pemahaman tentang system perbankan syariah lebih kepada beberapa hal salah satunya adalah, masyarakat beranggapan bahwa antara system konvensional dan syariah itu sama saja. Padahal jika di bandingkan dan dikaji lebih jelas bahwa system syariah lah yang lebih menguntungkan dibandingkan system konvensional.

3. Kurangnya SDM (sumber daya manusia) pemasaran yang kompeten

   Kurangnya sumber daya manusia pemasaran yang kompeten ini disebabkan oleh beberapa hal, diantaranya tenaga pemasar bukan berasal dari latar belakang pemasar dan belum paham dengan akad-akad syariah atau dengan system perbankan syariah.