

**STRATEGI PEMASARAN *LEASING* PADA PT FINANSIA MULTI FINANCE  
DI SURABAYA**

**ARTIKEL ILMIAH**

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Penyelesaian  
Program Pendidikan Diploma 3  
Program Studi Keuangan dan Perbankan



Oleh:

**ANDIKA PRIAMBODO**

**NIM : 2014110936**

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS  
SURABAYA  
2017**

## PENGESAHAN ARTIKEL ILMIAH

Nama : Andika Priambodo  
Tempat, Tanggal Lahir : Surabaya, 22 November 1995  
N.I.M. : 2014110936  
Program Studi : Keuangan dan Perbankan  
Program Pendidikan : Diploma 3  
J u d u l : Strategi Pemasaran *Leasing* pada PT Finansia Multi Finance di Surabaya

**Disetujui dan diterima baik oleh :**

Dosen Pembimbing,

Tanggal : **19 September 2017**

**(Dr. Wahyudiono, M.M)**

Pjs. Ketua Program Studi Diploma 3

Tanggal : **19 September 2017**

**(Putri Wulanditya, SE., M.Ak., CPSAK)**

# **LEASING MARKETING STRATEGY ON PT FINANSIA MULTI FINANCE AT SURABAYA**

**Andika Priambodo**

STIE Perbanas Surabaya

Email : 2014110936@students.perbanas.ac.id

Perum. Griya Surya Asri Blok A5/27 Sidoarjo

**Dr. Wahyudiono, M.M**

STIE Perbanas Surabaya

Email : wahyudiono18@yahoo.com

Jl. Nginden Semolo 34-36 Surabaya

## **ABSTRACT**

*Buying a vehicle by means of credit has become a common thing among the public. Everybody can apply for motorcycles cheaply and easily. Supported by the number of finance companies. At that time, it becomes surplus (over supply), where finance companies have excess funds to spend, then the happening of finance companies compete to get the consumers in various ways. Each leasing competes to attract consumers who ultimately benefit from the consumers. Therefore, the leasing world has little choice, but with the strong professionalism, competence, and marketing strategy. So, the case will be discussed is about "whether the leasing marketing strategy on PT Finansia Multi Finance has been applied properly or not". I am use the observation and interview method. Form the results of my research, PT Finansia Multi Finance has implemented a marketing strategy well. There are some problems that arise related to marketing strategy, but they can solve the problem with professionally. PT Finansia Multi Finance must maintain its marketing strategy, and add the new strategies to continue to compete with other finance companies.*

**Keywords : leasing, marketing strategy**

### **PENDAHULUAN**

Membeli kendaraan dengan cara kredit sudah menjadi suatu hal yang biasa di kalangan masyarakat. Setiap orang dapat mengajukan kredit kepemilikan sepeda motor dengan sangat mudah dan murah. Ditunjang lagi dengan banyaknya perusahaan jasa pembiayaan. Pada saat ini justru terjadi kondisi surplus (*over supply*), dimana perusahaan pembiayaan mengalami kelebihan dana untuk dibelanjakan, maka yang terjadi perusahaan pembiayaan berlomba untuk mendapatkan konsumen dengan berbagai cara, contohnya seperti memberikan uang muka yang murah, dan angsuran yang bersaing, dengan harapan untuk dapat menambah volume penjualan, dalam hal

ini bertambahnya jumlah konsumen yang mengajukan kredit. Persaingan leasing dan situasi bisnis di pasar saat ini berubah dengan sangat cepat. Kondisi tersebut berhadapan pula dengan sistem pasar global, dimana tingkat persaingan yang semakin tajam di pasar domestik maupun pasar Internasional. Masing-masing *leasing* bersaing untuk menarik konsumen yang pada akhirnya konsumen mendapatkan banyak keuntungan dari keadaan tersebut, karena itu, dunia jasa *leasing* tidak mempunyai banyak pilihan kecuali meningkatkan profesionalisme, kompetensi dan daya saing yang kuat. *Leasing* sebagai lembaga keuangan yang memberikan jasa pembiayaan membutuhkan strategi pemasaran untuk

memasarkan produknya. Di samping itu *leasing* harus mengetahui lingkungan pemasarannya. Menurut **Kotler (2008)** strategi pemasaran yang dilakukan meliputi *Product, Price, Place, dan Promotion*. Khusus untuk perusahaan jasa ditambah *People Strategy, Process dan Customer. Service* (pelayanan) dengan strategi yang kita kenal sebagai bauran pemasaran (*marketing mix*). Pada dasarnya bauran pemasaran menunjukkan faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan saat menentukan strategi pemasaran suatu perusahaan jasa, khususnya perusahaan jasa *leasing*. Titik awal untuk membuat segala keputusan tentang bauran pemasaran, tergantung bagaimana jasa harus diposisikan dan segmen pasar yang dituju. Faktor-faktor tersebut merupakan satu kesatuan yang tidak dapat berdiri sendiri, dan saling terkait antara satu dengan yang lain, sehingga dapat mencapai tujuan dalam mempertahankan dan menarik para konsumen. Dari uraian tersebut, penulis memilih judul Tugas Akhir : **“Strategi Pemasaran Leasing pada PT Finansia Multi Finance Di Surabaya.”** Penjelasan Judul : Agar pembaca dapat memahami maksud dari penulis, maka penulis akan menjelaskan arti dari tiap kata pada judul. Berikut ini adalah penjelasan tentang **Strategi Pemasaran Leasing pada PT Finansia Multi Finance Di Surabaya :**

Strategi menurut Carl Von Clausewitz merupakan pengetahuan tentang penggunaan pertempuran untuk memenangkan sebuah peperangan. Dan perang itu sendiri merupakan kelanjutan dari politik. Menurut A. Halim merupakan suatu cara dimana sebuah lembaga atau organisasi akan mencapai tujuannya sesuai peluang dan ancaman lingkungan eksternal yang dihadapi serta kemampuan internal dan sumber daya. Jadi strategi adalah sekumpulan cara bersaing suatu organisasi atau lembaga untuk mencapai tujuannya dalam kurun waktu tertentu. Pemasaran menurut William J. Stanton merupakan sistem keseluruhan dari berbagai kegiatan Bisnis atau usaha yang ditujukan untuk

merencanakan, menentukan harga barang atau jasa, mempromosikannya, dan mendistribusikannya kepada konsumen dan bisa memuaskan konsumen. Menurut Kotler & Amstrong merupakan sebuah proses managerial yang orang-orang didalamnya mendapatkan apa yang mereka inginkan dan butuhkan melalui penciptaan dan pertukaran produk-produk yang ditawarkan dan nilai produknya kepada orang lain. Jadi pemasaran adalah sebuah sistem dari berbagai kegiatan bisnis atau usaha dengan ketentuan harga untuk memenuhi keinginan dan memuaskan konsumen. PT Finansia Multi Finance dengan *brand* Kreditplus, didirikan pada tanggal 9 Juni 1994 dan per 31 Januari 2013 telah mempunyai 311 lokasi kantor yang tersebar di seluruh Indonesia. Memegang ijin usaha untuk menjalankan roda usaha pembiayaan, anjak piutang dan kartu kredit. Merupakan suatu badan usaha bersama dua perusahaan multi nasional (satu perusahaan gabungan profesional Indonesia dan Singapura dan satu perusahaan Amerika). Beranjak dari pembiayaan untuk motor, mobil dan alat-alat berat, Kreditplus membangun usaha dan menjaring konsumen setianya, yang dipertahankan sejak Kreditplus berdiri sampai dengan tahun 1997. Saat krisis moneter melanda Indonesia pada tahun 1998, agar tetap bertahan Kreditplus melakukan berbagai diversifikasi usaha. Dan akhirnya bangkit kembali pada tahun 1999 dengan produk yang dibiayai terbatas pada motor dan mobil.

Rumusan Masalah : Bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan pada PT Finansia Multi Finance di Surabaya? Tujuan Penelitian : Untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran pada PT Finansia Multi Finance Surabaya. Manfaat Penelitian : Bagi penyusun : tugas akhir bisa menambah pengetahuan, wawasan, dan informasi tentang strategi pemasaran dalam menambah jumlah konsumen pada PT Finansia Multi Finance. Bagi PT Finansia Multi Finance :Diharapkan bisa sebagai masukan dan pertimbangan oleh

PT Finansia Multi Finance dalam memasarkan jasa guna menambah jumlah konsumen. Bagi pembaca Sebagai media yang dapat memberikan wawasan dan informasi mengenai strategi pemasaran dalam menambah jumlah konsumen pada PT Finansia Multi Finance. Bagi STIE Perbanas Surabaya : Sebagai bahan referensi bacaan di perpustakaan STIE Perbanas Surabaya, sekaligus sebagai media yang memberikan informasi, contoh, dan panduan bagi mahasiswa yang akan melakukan penelitian khususnya mengenai strategi pemasaran dalam menambah jumlah konsumen pada PT Finansia Multi Finance.

### Metode Penelitian

**Jenis penelitian yang digunakan adalah** :Penelitian kuantitatif adalah salah satu jenis penelitian yang lebih spesifik, sistematis, terencana, dan juga terstruktur dari awal hingga kesimpulan. Penelitian kuantitatif lebih menekankan pada penggunaan angka-angka yang membuatnya menjadi lebih spesifik. Selain itu penggunaan table, diagram, dan grafik juga mendukung. (menurut informasibelajar 2015). Penelitian Deskriptif adalah metode penelitian yang tujuannya untuk menjelaskan berbagai fenomena-fenomena yang terjadi atau sedang berlangsung pada masa sekarang atau masa lampau. Penelitian ini bisa bersifat sederhana, namun juga bisa berkembang menjadi luas seiring dengan fenomena yang sedang diamati. (menurut informasibelajar 2015). **Objek penelitian adalah** Strategi Pemasaran *Leasing* pada PT Finansia Multi Finance di Surabaya. **Sumber data dan jenis data adalah** Data sekunder adalah data yang telah dikumpulkan oleh pihak lain atau biasanya telah dikumpulkan oleh lembaga pengumpul data dan dipublikasikan kepada masyarakat pengguna data (menurut Kuncoro Mudrajad 2003:127). Data sekunder dalam penelitian ini adalah struktur organisasi PT Finansia Multi Finance Surabaya serta buku-buku yang

berkaitan dengan penelitian ini. **Teknik pengumpulan data adalah** metode observasi : metode pengumpul data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematis gejala-gejala yang diselidiki. (menurut Supradi, 2006:88). Metode Dokumentasi adalah metode pengumpul data dengan melihat atau menganalisis dokumen-dokumen yang dibuat oleh subjek sendiri atau oleh orang lain tentang subjek. **Analisis data adalah** Analisis data yang dilakukan dengan deskriptif kuantitatif dengan langkah-langkah sebagai berikut : Mengidentifikasi karakteristik produk, Persyaratan pengajuan kredit, Strategi pemasaran PT Finansia Multi Finance, Hambatan yang terjadi, Upaya yang dilakukan untuk mengatasi hambatan

### Pengertian, Fungsi, dan Jenis *Leasing*

**Pengertian *leasing* atau sewa guna usaha merupakan** semua kegiatan pembiayaan perusahaan dalam bentuk penyediaan barang-barang modal untuk digunakan oleh suatu perusahaan untuk jangka waktu tertentu. Dengan melakukan *leasing*, perusahaan dapat memperoleh barang modal dengan jalan sewa beli untuk dapat langsung digunakan berproduksi, yang dapat diangsur setiap bulan, triwulan, atau enam bulan sekali kepada pihak lessor. Secara umum, *leasing* artinya *Equipment Funding*, yaitu pembiayaan peralatan barang modal untuk digunakan pada proses produksi suatu perusahaan baik secara langsung maupun secara tidak langsung. Munculnya lembaga keuangan *leasing* merupakan alternatif yang menarik bagi para pengusaha karena saat ini mereka cenderung menggunakan dana rupiah tunai untuk kegiatan operasional perusahaan. Melalui *leasing* mereka bisa memperoleh dan membiayai pembelian barang-barang modal dengan jangka waktu pengembalian antara 3 – 5 tahun atau lebih. Pihak utama dalam *leasing*, menurut Ahmad Awari, ada beberapa pihak yang terlibat dalam perjanjian *lease*, yaitu sebagai berikut :

Pihak perusahaan sewa guna usaha (*lessor*) adalah perusahaan atau pihak yang memberikan jasa pembiayaan kepada *lessee* dalam bentuk barang modal, Perusahaan penyewa (*lessee*) adalah perusahaan atau pihak yang memperoleh pembiayaan dalam bentuk barang modal dari *lessor*, *Supplier* adalah perusahaan atau pihak yang mengadakan atau menyediakan barang untuk dijual kepada *lessee* dengan pembayaran secara tunai oleh *lessor*. Ciri-ciri *leasing* : Biasanya ada hubungan jangka waktu *lease* dan masa kegunaan benda *lease* tersebut, Hak milik benda *lease* ada pada *lessor*, Benda yang menjadi objek *leasing* adalah benda-benda yang digunakan dalam suatu perusahaan.

**Fungsi *leasing* adalah** Bagi masyarakat yaitu fungsi lembaga pembiayaan yang paling utama adalah membantu masyarakat dengan ekonomi lemah agar terbebas dari jeratan rentenir yang memberikan pinjaman dengan bunga yang bisa dibilang tidak wajar atau sangat tinggi. Dengan adanya lembaga pembiayaan, pengusaha kecil dengan modal terbatas bisa mendapatkan kredit dengan syarat mudah dan bunga yang ringan, contohnya seperti *leasing*. Bagi pembangunan infrastruktur yaitu fungsi pembiayaan tidak hanya berguna untuk masyarakat dengan ekonomi lemah, dalam dunia bisnis termasuk pengembangan infrastruktur, keberadaan lembaga pembiayaan juga sangat diperlukan. Hal ini dikarenakan tidak semua pengembang infrastruktur dan pelaku bisnis juga memiliki biaya besar untuk tujuan mereka. Melalui lembaga pembiayaan, mereka bisa mendapatkan berbagai dana pinjaman seperti pinjaman dana talangan, dana proyek, dan lain-lain. Sehingga ketersediaan dana bagi para pelaku bisnis sudah bukan menjadi masalah lagi. Karena fungsinya yang menyediakan dana, lembaga pembiayaan memiliki fungsi yang hampir mirip dengan bank umum. Munculnya *leasing* merupakan alternatif yang menarik bagi para pengusaha, karena saat ini mereka cenderung menggunakan

dana rupiah atau tunai untuk kegiatan operasional perusahaan. Melalui *leasing* inilah mereka bisa memperoleh dana untuk membiayai pembelian barang-barang modal dengan jangka waktu pengembalian antara tiga tahun hingga lima tahun atau lebih.

**Jenis *leasing*** adalah sebagai berikut : *Finance Leasing* (sewa guna usaha pembiayaan) Dalam sewa guna usaha ini, perusahaan sewa guna usaha (*lessor*) adalah pihak yang membiayai pembiayaan barang modal. Penyewa guna usaha (*lessee*) biasanya memilih barang modal yang dibutuhkan dan atas nama perusahaan sewa guna usaha, sebagai pemilik barang modal tersebut, melakukan pemesanan, pemeriksaan, dan pemeliharaan barang modal yang menjadi objek transaksi *leasing*. *Lessor* akan mengeluarkan dananya untuk membayar barang tersebut kepada *supplier* dan kemudian barang tersebut diserahkan kepada *lessee*. Sebagai imbalan atau jasa penggunaan barang tersebut, *lessee* akan membayar secara berkala kepada *lessor* dengan sejumlah uang yang berupa uang rental untuk jangka waktu tertentu yang sudah disepakati bersama. Jumlah rental ini secara keseluruhan akan meliputi harga barang yang dibayar oleh *lessor* ditambah dengan factor buanga serta keuntungan pihak *lessor*, *Operating Lease* (sewa menyewa biasa). Dalam sewa guna usaha ini, perusahaan sewa guna usaha membeli barang modal dan selanjutnya disewakan kepada penyewa guna usaha. Berbeda dengan *finance lease*, jumlah seluruh pembayaran sewa guna usaha berkala dalam *operating lease* tidak mencakup jumlah biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang modal tersebut dengan bunganya. Perbedaan ini disebabkan karena perusahaan sewa guna usaha mengharapkan keuntungan justru dari penjualan barang modal yang disewa guna usahakan atau melalui beberapa kontrak sewa guna usaha lainnya. Perusahaan sewa guna usaha ini, biasanya bertanggung jawab atas biaya-biaya pelaksanaan sewa

guna usaha seperti asuransi, pajak, maupun pemeliharaan barang modal yang bersangkutan. *Sales – Typed Lease* (sewa guna usaha penjualan): Suatu transaksi sewa guna usaha, dimana produsen atau pabrikan juga berperan sebagai perusahaan sewa guna usaha, sehingga jumlah transaksi termasuk bagian laba sudah diperhitungkan oleh produsen atau pabrikan. *Leveraged Lease* : Suatu transaksi sewa guna usaha, selain melibatkan *lessor* dan *lessee*, juga melibatkan bank atau kreditor jangka panjang yang akan membiayai bagian terbesar transaksi. *Cross Border Lease* : Transaksi pada jenis ini merupakan suatu transaksi *leasing* yang dilakukan dengan melewati batas suatu negara. Dengan demikian, antara *lessor* dan *lessee* terletak pada dua negara yang berbeda.

**Penggolongan Perusahaan Leasing** dapat digolongkan sebagai berikut : *Independent leasing company* : Perusahaan sewa guna usaha merupakan suatu perusahaan yang berdiri sendiri, tidak terkait dengan suatu produsen barang modal, sehingga dalam pembiayaan barang modal yang dilakukan oleh *independent leasing company* ini dapat beragam, tidak terfokus pada satu merek barang modal, tetapi terfokus pada satu merek barang modal, tetapi dapat terdiri dari berbagai merek maupun jenisnya. *Non Independent Leasing Company* : Perusahaan sewa guna usaha ini merupakan suatu perusahaan yang mempunyai hubungan langsung dengan produsen barang modal, dimana pendirian perusahaan sewa guna usaha untuk meningkatkan penjualan barang modal yang diproduksi oleh produsen yang bersangkutan. Contohnya Kredit Plus. *Captive Lessor* : Sering juga disebut sebagai *two party lessor* yang melibatkan dua pihak. *Lease Broker* atau *packager* : Berfungsi untuk mempertemukan calon *lessee* dengan pihak *lessor* yang membutuhkan suatu barang modal dengan cara *leasing* tetapi *lease broker* ini tidak memiliki barang atau peralatan untuk

menangani transaksi *leasing* untuk atas namanya.

**Keuntungan Perusahaan Leasing** sebagai berikut : Fleksibel, artinya struktur kontrak dapat disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan yaitu besarnya pembayaran atau periode *lease* dapat diatur sedemikian rupa sesuai dengan kondisi perusahaan. Tidak diperlukan jaminan, karena hak kepemilikan sah atas aktiva yang *dilease* serta pengaturan pembayaran *lease* sesuai dengan pendapatan yang dihasilkan oleh aktiva yang *dilease* sudah merupakan jaminan bagi *lease* itu sendiri. *Capital saving*, yaitu tidak menyediakan dana yang besar, maksimal hanya menyediakan *down payment* yang jumlah pada umumnya tidak terlalu besar, jadi dalam hal ini bisa dikatakan menjadi suatu penghematan modal bagi *lessee*, yaitu *lessee* dapat menggunakan modal yang tersedia untuk kebutuhan lain, karena pada umumnya, *leasing* membiayai 100% barang modal yang dibutuhkan konsumen. Cepat dalam pelayanan, artinya secara prosedur, *leasing* lebih sederhana dan relatif lebih cepat dalam realisasi pembiayaan bila dibandingkan dengan kredit investasi bank, jadi tanpa prosedur yang rumit dan waktu yang lama, para pengusaha menjadi lebih mudah untuk memperoleh mesin-mesin dan peralatan yang mutakhir untuk membuka suatu bidang usaha yang baru atau untuk memperbaiki alat-alat perusahaan. Pembayaran angsuran *lease* dianggap sebagai biaya operasional, artinya pembayaran *lease* langsung dihitung sebagai biaya dalam penentuan laba rugi perusahaan, jadi pembayarannya dihitung dari pendapatan sebelum pajak, bukan dari laba yang terkena pajak. Adanya kepastian hukum, artinya suatu perjanjian *leasing* tidak dapat dibatalkan dalam keadaan keuangan umum yang sangat sulit, sehinggalah dalam keadaan keuangan atau moneter yang sesulit apapun, perjanjian *leasing* tetap berlaku. Biasanya *leasing* merupakan satu-satunya cara untuk mendapatkan aktiva bagi suatu

perusahaan, terutama perusahaan dengan ekonomi lemah, untuk dapat memodernisasi pabriknya.

**Kerugian Perusahaan Leasing sebagai berikut :** *Lessee* wajib memenuhi berbagai persyaratan yang ditetapkan *lessor* untuk melindungi peralatannya, misalnya dalam bentuk pembatasan pengoperasian barang, perlindungan asuransi, dan lain-lain, *Lessee* bisa saja kehilangan kesempatan untuk memperoleh keuntungan barang pada saat akhir *lease* untuk beberapa jenis barang, *Lease* khususnya *financial lease* mungkin kurang tepat, apabila *lessee* hanya membutuhkan aktiva dalam jangka pendek, karena jika dibatalkan sebelum perjanjian selesai, akan menimbulkan biaya yang cukup besar. Karena barang yang *dilease* tidak dapat dicatat sebagai aset, maka tidak dapat dijadikan sebagai jaminan kredit di bank, Hak menggunakan barang *lease* merupakan *intangible asset* yang tidak dapat disajikan dalam neraca sebagai aktiva tetap.

### **Pengertian, dan Peran Pemasaran**

**Pengertian pemasaran (marketing) adalah** aktivitas, serangkaian institusi, dan proses menciptakan, mengomunikasikan, menyampaikan, dan mempertukarkan tawaran yang bernilai bagi pelanggan atau konsumen, klien, mitra, dan masyarakat umum. Pemasaran dimulai dengan pemenuhan kebutuhan manusia yang kemudian bertumbuh menjadi keinginan manusia. Misalnya seorang manusia membutuhkan air dalam memenuhi kebutuhan dahaganya. Jika ada segelas air maka kebutuhan dahaganya akan terpenuhi. Namun manusia tidak hanya ingin memenuhi kebutuhannya, tetapi juga ingin memenuhi kebutuhan lainnya, contohnya sebotol air merek Aqua yang bersih dan mudah dibawa, maka manusia ini memilih Aqua botol yang sesuai dengan kebutuhan dalam dahaga dan sesuai dengan kebutuhan dalam keinginannya yang juga mudah dibawa. Proses dalam pemenuhan kebutuhan dan keinginan manusia inilah yang akhirnya

menjadi konsep pemasaran. Mulai dari pemenuhan produk (*product*), penetapan harga (*price*), pengiriman barang (*place*), dan mempromosikan barang (*promotion*). Seseorang yang bekerja dibidang pemasaran disebut sebagai pemasar (*sales marketing*). Pemasar ini sebaiknya memiliki pengetahuan dalam konsep dan prinsip pemasaran agar kegiatan pemasaran dapat tercapai sesuai dengan kebutuhan dan keinginan manusia, terutama pihak konsumen yang dituju.

**Peran pemasaran** penting dalam masyarakat, karena pemasaran menyangkut berbagai aspek kehidupan, termasuk bidang ekonomi dan social. Pemasaran berarti mengalirkan produk dari produsen ke konsumen, maka pemasaran akan menciptakan lapangan kerja yang penting bagi masyarakat. Perlu diketahui, bahwa biaya pemasaran dibebepa perusahaan mempunyai porsi yang hampir sama dengan biaya produksi. Hal ini berkaitan dengan pengenalan produk yang telat diciptakan kepada konsumen atau masyarakat. Pemasaran tidak selalu diartikan dengan menjual produk secara langsung kepada konsumen, tetapi pada era seperti sekarang ini banyak cara bisa dilakukan. Penggunaan media advertensi seperti spanduk, *banner*, baliho, iklan televise, iklan radio, dan lain sebagainya. Peranan pemasaran dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan manusia : Setiap manusia selalu berusaha untuk memenuhi semua kebutuhannya dengan mengonsumsi produk yang ada, Pemenuhan kebutuhan tersebut dengan melihat manfaat dan kegunaannya, Manfaat atau kegunaan dapat dilihat dari bentuk, tempat, waktu, dan kepemilikan, Fungsi pemasaran juga mempunyai peranan yang sangat penting dalam meningkatkan dayaguna suatu barang, yang tadinya kurang bernilai di suatu tempat, dan akan menjadi bernilai di tempat lain, Dengan meningkatnya dayaguna suatu barang, maka secara otomatis akan memenuhi kebutuhan dan keinginan manusia terhadap produk

tersebut, Di era modern ini, dengan semakin tingginya taraf hidup sosial masyarakat, maka akan semakin banyak tingkat pilihan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, Oleh karena itu, sangat dibutuhkan pemasaran agar masyarakat dapat mengetahui dan mengenali berbagai macam produk sejenis dan tentunya dengan manfaatnya masing-masing. Peranan pemasaran dalam mengalirnya produk dari produsen ke konsumen : Pada dasarnya kegiatan pemasaran menyangkut dua hal, yaitu aliran fisik dan aliran kegiatan transaksi tersebut, Aliran transaksi dimulai dari penjualan barang atau jasa dari pabrik kepada pedagang besar, kemudian dari pedagang besar dijual kepada agen, dari agen dijual kembali kepada toko-toko dipasar, dan akhirnya kepada konsumen akhir. Sama halnya dengan jasa, dari perusahaan kepada konsumen, Dari kegiatan tersebut, banyak pihak yang berperan, yaitu sector transportasi, kemudian jasa sewa gudang, dan pihak perbankan maupun pihak asuransi, Dari semua kegiatan tersebut dapat dirinci : Kegiatan transaksi : pembelian dan penjualan, Kegiatan penunjang : penjajaan, standarisasi, pembelanjaan, penanggungan resiko, dan informasi pasar. Kegiatan suplai fisik: pengangkutan dan pergudangan.

#### **GAMBARAN SUBYEK PENELITIAN**

PT. Finansia Multi Finance dengan *brand* Kreditplus, didirikan pada tanggal 9 Juni 1994 dan per 31 Januari 2013 telah mempunyai 311 lokasi kantor yang tersebar di seluruh Indonesia. Memegang ijin usaha untuk menjalankan roda usaha pembiayaan, anjak piutang dan kartu kredit. Merupakan suatu badan usaha bersama dua perusahaan multi nasional (satu perusahaan gabungan profesional Indonesia dan Singapura dan satu perusahaan Amerika). Beranjak dari pembiayaan untuk motor, mobil dan alat-alat berat, Kreditplus membangun usaha dan menjaring konsumen setianya, yang

dipertahankan sejak Kreditplus berdiri sampai dengan tahun 1997. Saat krisis moneter melanda Indonesia pada tahun 1998, agar tetap bertahan Kreditplus melakukan berbagai diversifikasi usaha. Dan akhirnya bangkit kembali pada tahun 1999 dengan produk yang dibiayai terbatas pada motor dan mobil. Disaat perekonomian Indonesia kembali stabil, Kreditplus pun menambah jumlah produk yang dibiayai menjadi berbagai jenis yaitu Motor Baru, Elektronik, KPR, Kartu Kredit dan Motor Bekas. Tidak hanya terbatas pada pengembangan produk, pengembangan sistem dan jaringan terpadu menjadi perhatian utama dari Kreditplus dalam rangka memberikan layanan terbaik kepada konsumen. On line sistem dengan berbagai jaringan Bank yang sudah bekerjasama menjadi jaminan kemudahan yang akan didapatkan di Kreditplus. Kecepatan pelayanan dalam pengajuan aplikasi, kemudahan syarat dan pembayaran dipertahankan sampai saat ini sehingga menjadi unggulan dari Kreditplus untuk bersaing dengan perusahaan pembiayaan lainnya. Visi perusahaan adalah Menjadi Salah Satu Perusahaan Pembiayaan Konsumen Terbesar di Indonesia. Misi perusahaan adalah Menyediakan produk dan jasa pembiayaan konsumen yang terbaik untuk masyarakat. Membangun kerangka bagi setiap individu untuk belajar, berkembang, mewujudkan dan menciptakan nilai serta kesempatan.

**Pembiayaan elektronik :** Kredit plus menyediakan fasilitas pembiayaan untuk beragam produk terkini. Bekerjasama dengan lebih dari 10.000 rekanan toko, Kreditplus membantu konsumen mewujudkan impian untuk memiliki barang-barang berkualitas dengan harga yang terjangkau. Berbagai kemudahan : Persyaratan dokumen yang sederhana, Proses aplikasi yang mudah dan cepat, Beragam program promosi, Tempat pembayaran angsuran yang tersebar luas. Cara pengajuan kredit : Kunjungi toko yang menjadi rekanan Kreditplus, Pilih barang idaman yang anda inginkan,

Lengkapi formulir pengajuan pembiayaan, *staff* Kreditplus akan membantu, Setelah ada persetujuan, lakukan pembayaran pertama (uang muka(bila ada)+ cicilan pertama+biaya administrasi), Anda dapat membawa pulang barang idaman. Informasi lebih lanjut seputar fitur pembiayaan Kreditplus dapat diperoleh melalui petugas pemasaran di toko-toko rekanan kreitplus atau langsung menghubungi kantor cabang Kreditplus terdekat. Berikut adalah persyaratan aplikasi pengajuan kredit elektronik :

**Tabel 3.1**  
**PERSYARATAN PENGAJUAN KREDIT**

Persyaratan Umum	Pekerjaan		
	Karyawan	Wiraswasta	Profesional
Fotocopy KTP Pemohon	✓	✓	✓
Fotocopy Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP)		✓	✓
Fotocopy NPWP	✓	✓	✓
Fotocopy Rekening Koran/ rekening Tabungan 3 Bulan Terakhir		✓	✓
Fotocopy Slip Gaji atau Surat Keterangan Penghasilan resmi dan sah (bulan terakhir)	✓		

Sumber : <https://www.academia.edu/28055055>

**Pembiayaan mobil dan motor :**

Kreditplus memberikan solusi untuk pembiayaan motor / mobil Anda dengan keterangan sebagai berikut : Umur kendaraan maksimal 8 (delapan) tahun, Jangka waktu pembiayaan mulai dari 6 (enam) bulan sampai dengan 36 (tiga puluh enam) bulan, 3 Jam sudah bisa transaksi. Informasi lebih lanjut seputar fitur pembiayaan Kreditplus dapat diperoleh melalui petugas pemasaran di

toko - toko rekanan Kreditplus atau langsung menghubungi kantor cabang Kreditplus terdekat.

Berikut adalah persyaratan aplikasi **Tabel**

**3.2**

**PERSYARATAN KREDIT MOBIL/MOTOR**

Persyaratan Umum	Pekerjaan		
	Karyawan	Wiraswasta	Profesional
Fotocopy KTP Pemohon	✓	✓	✓
Fotocopy Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP)		✓	✓
Fotocopy NPWP	✓	✓	✓
Fotocopy Rekening Koran / Rekening Tabungan 3 Bulan Terakhir		✓	✓
Fotocopy Slip Gaji atau Surat Keterangan Penghasilan resmi dan sah (bulan terakhir)	✓		
Fotocopy Bukti Pembayaran PBB atau PLN	✓	✓	✓

Sumber : <https://www.academia.edu/28055055>

**Loket pembayaran** yang tersebar di berbagai tempat memungkinkan anda membayar angsuran dengan mudah dan nyaman. Melalui Kantor POS Indonesia, ATM BCA, Kasir bank Permata, ATM bank Permata, Kasir bank BRI dan ATM BRI. POS INDONESIA, PERMATA BANK, BANK BRI, BANK BCA.

**PEMBAHASAN**

**Mengidentifikasi Barang yang Akan Dijaminkan**

Syarat-syarat ekonomis yang harus dipenuhi mengenai jaminan adalah sebagai berikut : Mempunyai nilai ekonomis, artinya dapat diperjualbelikan secara umum dan bebas, Nilai barang tersebut harus lebih besar dari jumlah pinjaman yang diberikan, Barang jaminan tersebut

harus mudah dipasarkan tanpa harus mengeluarkan biaya pemasaran yang berarti, Nilai barang jaminan tersebut harus konstan dan akan lebih baik apabila nilai dari barang jaminan tersebut bisa bertambah di kemudian hari, Secara fisik, barang jaminan tersebut tidak cepat lusuh, rusak, dan sebab-sebab lain yang akan mengurangi nilai ekonomisnya, Barang jaminan tersebut memiliki manfaat ekonomis dalam jangka waktu yang terbilang lama dari jangka waktu pinjaman yang akan dijamin. Seperti pada umumnya, *leasing* menerima jaminan berupa barang berharga yang memiliki nilai ekonomis tinggi dan adanya standar harga pasaran yang berlaku mutlak sebagai patokan. Tidak semua barang berharga bisa dijamin, contohnya berlian, dari hasil penelitian dan wawancara yang saya lakukan, tidak menemukan jasa pembiayaan yang menerima jaminan berupa berlian, karena berlian tidak memiliki harga yang mengikat. Selain itu, berlian hanya digemari oleh kalangan tertentu seperti kolektor, serta sulit untuk dijual kembali apabila debitur wanprestasi atau kredit macet. Berikut adalah barang yang bisa dijamin pada Kredit Plus : Jaminan mobil, umumnya hanya menerima jaminan BPKB mobil, tidak unitnya. Jenis jaminan ini memiliki nilai pencairan tinggi dan pasar pencairan yang luas karena jeda harga pasaran mobil cukup lama. Mobil bisa bernilai mulai dari puluhan, ratusan, bahkan milyaran rupiah, serta mudah dijual kembali oleh jasa pembiayaan, Jaminan sepeda motor, bisa menerima jaminan BPKB atau jaminan unit sepeda motor sesuai dengan perjanjian. Jenis jaminan ini sangat banyak digunakan karena pengguna sepeda motor yang ada di Indonesia sangat banyak. Sepeda motor bisa bernilai mulai dari 2 – 30 juta. Selain itu, ada jenis barang yang juga bisa dijamin, namun sangat jarang digunakan karena jumlah pinjaman yang tidak terlalu besar, barang jaminan tersebut adalah sebagai berikut : Jaminan rumah, rentang harga pasaran yang cukup luas.

Walaupun belum menjadi jaminan yang populer di kalangan masyarakat karena tidak banyak *leasing* yang menerima jaminan berupa sertifikat rumah, namun karena harganya yang cukup tinggi, umumnya debitur tetap berusaha untuk menjaminkan rumah. *Leasing* tidak banyak yang memiliki layanan ini karena jenis jaminan rumah membutuhkan proses yang cukup lama dalam hal pengecekan keabsahan surat-surat. Alasan lain juga bisa karena proses penjualan kembali yang terbilang sulit dan butuh waktu lama. Umumnya hanya nasabah dengan syarat dokumen segaris saja yang disetujui. Jaminan perhiasan emas, berbeda dengan berlian, khusus jaminan emas dapat dijamin dan bahkan peminatnya cukup banyak. Masyarakat Indonesia biasanya memiliki perhiasan ini walau dalam jumlah yang sedikit. Akan tetapi, *leasing* yang melayani jaminan emas tidak banyak, hal ini disebabkan karena butuh alat dan personil khusus yang bisa melakukan pengecekan keaslian dan kadar emas tersebut. Jaminan sertifikat tanah, hampir sama dengan jaminan rumah, tidak banyak *leasing* yang menerima jaminan sertifikat tanah. Umumnya hanya perbankan, BPR, dan koperasi saja yang berani menerima jaminan sertifikat tanah.

#### **Persyaratan Pengajuan *Leasing* pada Kredit Plus Multi Guna**

**Jumlah pinjaman dan jangka waktu pinjaman adalah** Pinjaman dengan jaminan BPKB mobil atau BPKB sepeda motor Kredit Plus menyediakan 50% - 65% dari harga mobil atau sepeda motor buatan Jepang yang debitur jaminkan. Sedangkan untuk mobil atau sepeda motor buatan Eropa jumlah pinjaman 40% - 50% dari harga jaminan. Jangka waktu pinjaman dengan jaminan bermula dari 1 sampai 3 tahun.

**Ketentuan debitur adalah** Calon debitur dengan profesi wiraswasta dan atau karyawan harus berusia antara 21 sampai 60 tahun untuk mengajukan **kredit**.

**Biaya yang dikenakan adalah** Biaya materai Rp 42.000, biaya notaris Rp 150.000, biaya premi asuransi pencurian dan biaya lain akan tergantung dari pihak Kredit Plus.

**Dokumen yang dibutuhkan adalah** Fotokopi KTP suami dan istri yang digunakan untuk mengetahui alamat lengkap, usia, asal, dan keabsahan kependudukan debitur. Fotokopi rekening tabungan/koran agar pihak pemberi kredit mengetahui keadaan ekonomi debitur serta sebagai patokan bahwa debitur bisa melunasi kreditnya. Fotokopi KK/surat nikah sebagai pendukung identitas debitur, bahwa debitur memiliki keluarga yang jelas. Fotokopi PBB/rekening listrik agar mengetahui rata-rata pembayaran listrik bulanan debitur, yang nantinya akan dicocokkan dengan jumlah pinjaman yang diambil. Untuk kendaraan membutuhkan fotokopi STNK dan *notice* pajak, BPKB asli, fotokopi faktur asli, 2 lembar kwitansi blanko atas nama BPKB, dan fotokopi KTP atas nama BPKB sebagai bukti dan kejelasan bahwa barang jaminan benar-benar milik debitur.

#### **Strategi PT Finansia Multi Finance (Kredit Plus)**

Melakukan pemasaran dengan target pemasaran kelompok atau korporasi, pada kalangan mana target ditujukan, pada perusahaan apa target ditujukan. Melakukan intensifikasi pemasaran pada region pemasaran potensial, memasarkan atau mempromosikan secara langsung dengan terus menerus pada daerah yang berpotensi. Meningkatkan pemanfaatan teknologi untuk aktivitas promosi, tidak hanya promosi di lapangan, namun promosi menggunakan media teknologi agar pemasaran bisa tersebar luas. Meningkatkan kerjasama dengan *dealer* produk yang diberikan pembiayaan oleh perusahaan, agar pihak *dealer* menyarankan pembeli untuk mengambil kredit melalui Kredit Plus Multi Finance. Melakukan ekstensifikasi pemasaran pada region pemasaran potensial, setelah

menemukan daerah yang berpotensi, maka perusahaan mengembangkan produknya agar lebih optimal. Menjaga dan meningkatkan kualitas pelayanan serta sebaran pelayanan, membuat cabang baru dibanyak daerah seiring dengan berkembangnya perusahaan guna mempermudah nasabah manapun dalam pengambilan kredit.

#### **Hambatan**

Persentase bunga Kredit Plus yang masih tinggi dibandingkan dengan pembiayaan lain. Adanya nasabah yang telat bayar bahkan gagal bayar (wanprestasi).

#### **Upaya Yang Dilakukan**

Terus meningkatkan pelayanan kepada nasabah, seperti menjaga keramahan dan sapa, serta tidak mempersulit nasabah, hal itu yang membuat nasabah lebih memilih Kredit Plus PT Finansia Multi Finance daripada pembiayaan lain. Memberi peringatan kepada nasabah tersebut, dan setelah itu unit jaminan akan ditarik oleh pihak Kredit Plus.

#### **KEISMPULAN, SARAN, DAN IMPLIKASI**

##### **Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan pada bab 4 sesuai dengan tujuan penelitian yang telah dilakukan pada PT Finansia Multi Finance di Surabaya, dapat disimpulkan sebagai berikut : Kredit Plus PT Finansia Multi Finance menerima jaminan berupa barang berharga yang bernilai ekonomis tinggi dan memiliki standar harga pasaran mutlak sebagai patokan. Contoh barang tersebut seperti motor yang bernilai mulai dari 2 – 30 juta, atau mobil yang bernilai mulai dari puluhan hingga milyaran rupiah. Jaminan bisa berupa BPKB atau unit sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

Kredit Plus menyediakan jumlah pinjaman 50% - 65% dari harga motor atau mobil buatan Jepang, dan 40% - 50% untuk motor atau mobil buatan Eropa, jangka waktu pinjaman dengan jaminan

dimulai dari 1 – 3 tahun. Calon debitur harus berprofesi wiraswasta dan atau karyawan dengan usia antara 21 – 60 tahun untuk mengajukan kredit. Calon debitur akan dikenakan biaya materai Rp 42.000, biaya notaris Rp 150.000, biaya premi asuransi pencurian, dan biaya lain yang diperlukan. Dokumen yang dibutuhkan meliputi fotokopi KTP suami dan istri, fotokopi rekening tabungan/koran. Fotokopi KK/surat nikah, fotokopi PBB/rekening listrik, dan untuk kendaraan meliputi fotokopi STNK, BPKB asli, fotokopi faktur asli, 2 lembar kwitansi blanko atas nama BPKB, dan fotokopi KTP atas nama BPKB.

Strategi yang diterapkan Kredit Plus yaitu melakukan pemasaran dengan target pemasaran kelompok atau korporasi, melakukan intensifikasi pemasaran pada region atau daerah pemasaran yang berpotensi, meningkatkan kerjasama dengan *dealer* produk yang diberikan pembiayaan oleh perusahaan, ekstensifikasi pemasaran pada region atau daerah pemasaran yang berpotensi, menjaga dan meningkatkan kualitas pelayanan serta sebaran pelayanan.

Hambatan yang dialami yaitu persentase bunga Kredit Plus yang masih terbilang tinggi dibandingkan dengan pembiayaan lain, hal ini bisa diatasi dengan terus meningkatkan pelayanan kepada nasabah seperti menjaga keramahan dan sapa, serta tidak mempersulit nasabah atau calon debitur. Adanya nasabah yang telat bayar atau gagal bayar (*wanprestasi*), seperti pembiayaan lain pada umumnya, pihak Kredit Plus memperingatkan nasabah tersebut, lalu unit jaminan akan ditarik.

### **Saran**

Setelah melakukan penelitian pada PT Finansia Multi Finance di Surabaya, maka penulis memberikan saran kepada PT Finansia Multi Finance Surabaya khususnya untuk Kredit Plus, yaitu sebagai berikut : Perlu untuk menambah bagian khususnya pada *customer service*, agar nasabah tidak menunggu terlalu lama,

Perlu untuk menambah ruangan khusus sebagai tempat menyimpan barang sitaan seperti motor atau mobil. Demikian saran yang bisa penulis sampaikan, diharapkan bisa sebagai pertimbangan dalam meningkatkan Kredit Plus PT Finansia Multi Finance di Surabaya.

### **Implikasi**

Kredit Plus PT Finansia Multi Finance sudah berusaha mempercepat prosesnya dengan cara menambah *jobdesc* kepada satpam/*security* untuk membantu *customer service* apabila banyak nasabah yang belum ditangani. Jadi, nasabah lain yang belum ditangani tidak menunggu terlalu lama.

Kredit Plus sudah menempatkan dan memisahkan sebagian barang sitaannya contohnya motor didepan kantor lantai dasar, dan menempelkan data pada tiap unit sitaan tersebut.

### **DAFTAR RUJUKAN**

- Agustinus Budidarma. 2014. *Job Description* presdir diakses tanggal 4 april 2017 pukul 11:20 wib (<https://www.scribd.com/document/332247876/Job-Description-Presiden-Direktur>)
- Ahmad Maulana. 2015. Pengertian metode penelitian diakses pada tanggal 1 April 2017 pukul 11.30 WIB (<http://www.informasibelajar.com/2015/09/pengertian-macam-macam-metode.html#>)
- Antoni Herman. 2009. Pengertian strategi diakses pada tanggal 1 April 2017 pukul 11.00 WIB (<http://www.pelajaran.co.id/2017/02/pengertian-strategi-menurut-pendapat-para-ahli-terlengkap.html>)
- Asrul Hosein. 2009. *Job Description* regional manager diakses tanggal 4 april 2017 pukul 11:44 wib (<https://asrulhosein.wordpress.com/2009/08/10/komponen-dasar-struktur-regional-management/>)

- Buku *Company Profile & Core Values*. 2013. Kredit Plus PT Finansia Multi Finance
- Buku Pedoman Penulisan dan Penilaian Tugas Akhir Diploma. 2017. STIE Perbanas Surabaya
- Dewi Riska. 2015. Pengertian *leasing* diakses pada tanggal 2 April 2017 pukul 18.20WIB([http://www.academia.edu/9529395/Sewa\\_guna\\_atau\\_leasing\\_adalah\\_kegiatan\\_pembiayaan\\_dalam\\_bentuk\\_penyediaan\\_barang](http://www.academia.edu/9529395/Sewa_guna_atau_leasing_adalah_kegiatan_pembiayaan_dalam_bentuk_penyediaan_barang))
- Diligia. 2012. Pengertian Leasing. Diakses pada tanggal 2 April 2017 <https://rivaldiligia.wordpress.com/2012/03/30/pengertian-leasing/> ) pukul 09.45
- Handoko. 2010. Fungsi *leasing* diakses pada tanggal 2 April 2017 pukul 19.08 WIB (<http://dosenekonomi.com/ilmu-ekonomi/fungsi-lembaga-pembiayaan>)
- Rozak Ismail. 2010. *Job Description* kepala unit diakses tanggal 4 april 2017 pukul 13:02([repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/20953/1/Appendix.pdf](http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/20953/1/Appendix.pdf))

