

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN DATA DAN PEMBAHASAN

A. Profil Lembaga

1. Gambaran Umum BPRS Bhakti Sumekar

Dikeluarkannya Undang-Undang No. 22 tahun 1999 tentang Pemerintah Daerah dan Peraturan Pemerintah No. 25 tentang Kewenangan Pemerintah dan Kewenangan Propinsi sebagai daerah otonom, maka kewenangan otonom saat ini telah diserahkan kepada daerah. Kewenangan tersebut mencakup penanganan segala urusan rumah tangga daerah sebagai lembaga berikut perangkatnya.

Serta untuk meningkatkan dan mendayagunakan potensi ekonomi daerah dalam rangka meningkatkan Pendapatan Asli Daerah (PAD), Pemerintah Kabupaten Sumenep sangat memerlukan peran lembaga keuangan yang diharapkan dapat memenuhi tujuan tersebut. Dimana pada gilirannya Lembaga Keuangan tersebut diharapkan dapat meningkatkan dan mendayagunakan perekonomian daerah guna mencapai kesejahteraan masyarakat daerah secara merata.

Bentuk lembaga keuangan yang sesuai dengan kondisi daerah Sumenep yang sangat ideal adalah Lembaga Keuangan Mikro, dalam hal ini adalah Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah (BPRS).

Untuk memenuhi maksud dan tujuan tersebut diatas Pemerintah Kabupaten Sumenep melakukan akuisisi bank Perkreditan Rakyat yang

berdomosili di Sidoarjo yaitu PT. BPR DANA MERAPI untuk kemudian direlokasi ke Kabupaten Sumenep.

Untuk melakukan akuisisi terhadap PT. BPR Dana Merapi Pemkab Sumenep membuat Memorandum of Understanding (MOU) dan Surat Perjanjian Kerja Sama Pendirian Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah (BPRS) di Kabupaten Sumenep Nomor 910/608b/435.304/200-1011/BMI/PKS/XII/2001 yang ditandatangani oleh Bupati Sumenep dan PT Bank Syari'ah Muamalat Indonesia, Tbk pada tanggal 27 Desember 2001. Dalam MOU tersebut pihak PT. Bank Muamalat sebagai pelaksana dalam proses pengambilalihan BPR serta bertanggung jawab terhadap pemberian konsultasi untuk perijinan, rekrutmen, pelatihan dan pembinaan.¹

Adapun arti dari logo perusahaan yang menyerupai bunga merakah yang mencerminkan kegigihan, keleluasaan, semangat, dan keramahan dalam semua aspek bisnis di lingkungan masyarakat yang diharapkan terus merakah dan berkembang.

Dari segi warna, warna hijau melambangkan kesejukan, kesuburan, kemakmuran dan juga identik dengan dunia islami. Warna kuning melambangkan kesejahteraan, kejayaan dan kekayaan.

a. Logo BPRS Bhakti Sumekar



Gambar 4.1 Logo BPRS Bhakti Sumekar

¹Bprsbhaktisumekar.co.id

b. Visi, Misi dan Motto Perusahaan

1) Visi

Terwujudnya masyarakat yang semakin sejahtera dengan dilandasi nilai-nilai agama dan budaya.

2) Misi

a) Intermediasi antar pelaku ekonomi yang berlebih dengan yang kurang dalam permodalan berdasar syariah.

b) Membantu melaksanakan pembedayaan pengusaha ekonomi kecil dan menengah

c) Mengupayakan peningkatan Pendapatan Asli Daerah.

3) Motto“ Mitra Dalam Bermuamalah”

2. Produk BPRS Bhakti Sumekar

Produk dan jasa yang diberikan BPRS Bhakti Sumekar dapat dikategorikan menjadi 3 produk dan jasa sebagai berikut:

a) Tabungan Gaul iB

Tabungan Gaul iB adalah tabungan digital yang dapat dimanfaatkan sebagai sarana penyimpanan dana maupun sebagai sarana investasi bagi generasi millennial

Keuntungan dan Syarat

- 1) Registrasi secara online, Anda dapat melakukan registrasi secara online dimana saja dan kapan saja.
- 2) Setoran awal pembukaan Rekening Tabungan Gaul iB yang terjangkau, mulai Rp. 10.000,-
- 3) Tabungan Anda bebas dari biaya administrasi bulanan.
- 4) Jangka Waktu Dana Investasi Yang Fleksibel (Pilihan jangka waktu investasi yang fleksibel dari 1 tahun hingga 10 tahun)
- 5) Pilihan jenis investasi yang fleksibel sesuai kebutuhan anda.

Fitur Aplikasi Gaul iB

Dengan Aplikasi Gaul iB anda dapat:

- 1) Cek saldo tabungan
- 2) Cek saldo investasi
- 3) Cek saldo efektif
- 4) Cek transaksi tabungan
- 5) Cek transaksi investasi
- 6) Setor / tarik tabungan
- 7) Topup dana investasi
- 8) Melakukan pembelian pulsa ponsel
- 9) Melakukan pembelian paket data

- 10) Melakukan pembelian token PLN
- 11) Melakukan topup Gopay
- 12) Melakukan topup OVO
- 13) Melakukan pembayaran di merchant QRpay BBS

Persyaratan :

- 1) Registrasi secara online dengan aplikasi Gaul iB
- 2) Setoran awal sebesar Rp. 10.000,-
- 3) Untuk nasabah perorangan yang telah memiliki KTP.
- 4) Identitas Diri Perorangan (KTP yang masih berlaku, NPWP jika memiliki)
- 5) Tanda tangan penabung (yang dilakukan diatas kertas putih)

3. Badan Hukum BPRS Bhakti Sumekar

PT.BPR DANA MERAPI didirikan berdasarkan akta notaris Yanita Poerbo SH No 64 tanggal 30 Juli 1992 dan telah disahkan oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia dalam Surat Keputusan nomor C2- 59 392.HT.01.01.TH 1993 tanggal 22 Januari 1993. Rencana akuisisi dari Pemerintah Kabupaten Sumenep telah memperoleh rekomendasai dan persetujuan dari Dewan Perwakilan Rakyat Daerah (DPRD) Kabupaten Sumenep tanggal 19 November 2001 dengan nomor 910/953/435.040/2001.

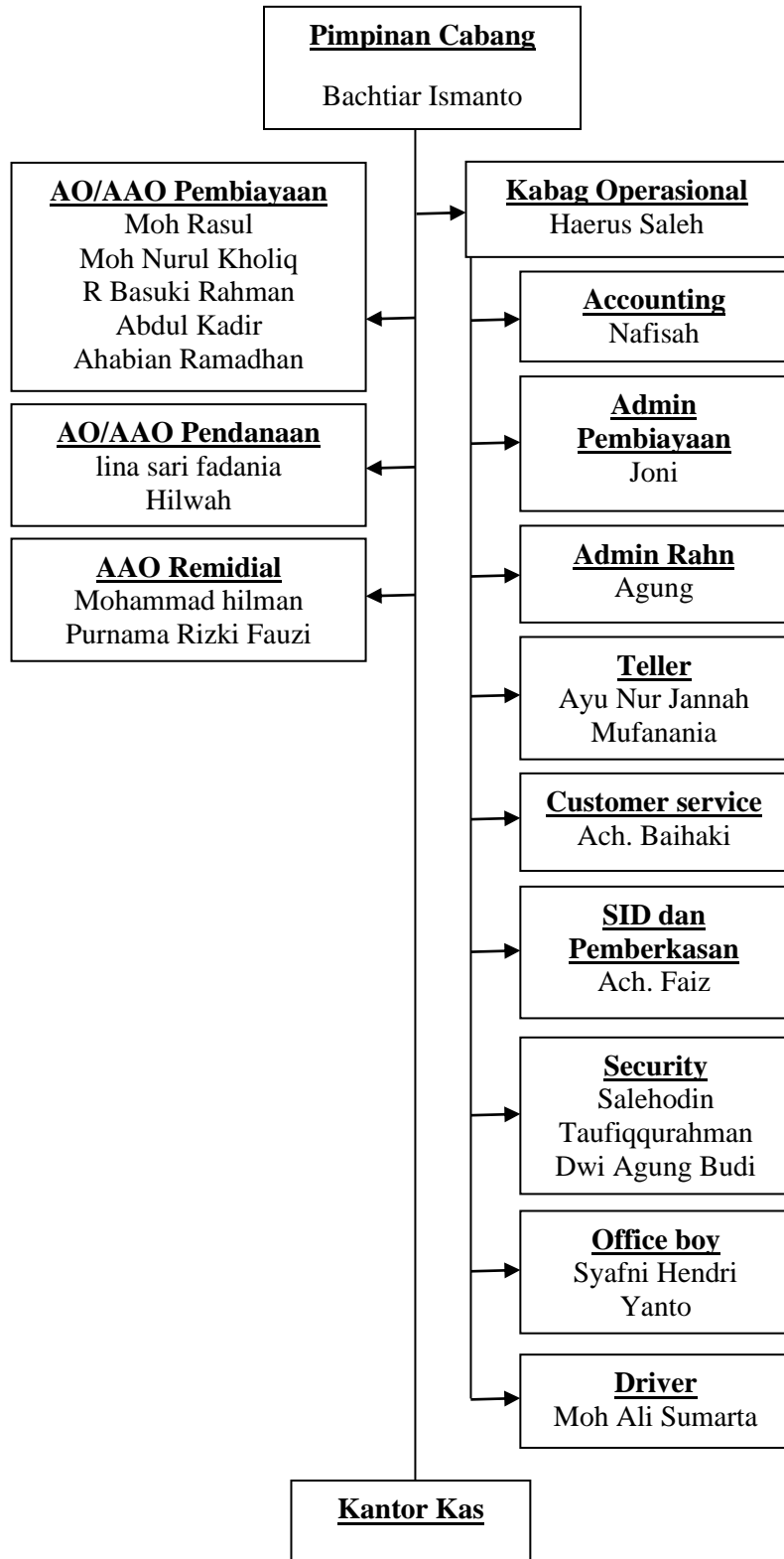
Dan telah disetujui pula oleh Bank Indonesia pada tanggal 20 Februari 2002 dengan Surat Persetujuan Nomor 4/5/DPBPR/P3BPR/Sb. Dalam perkembangannya PT. BPR Dana Merapi telah mengalami perubahan nama menjadi PT. BPR Bhakti Sumekar dengan Akte Nomor 24 tanggal 16 September 2002 oleh Notaris Karuniawan Surjanto, SH notaris di Sidoarjo dan Persetujuan dari Bank Indonesia no.04/8/KEP/PBI/sb/2002 tanggal 11 Nopember 2003., Pemerintah kabupaten Sumenep telah mengesahkan dalam sebuah Peraturan Daerah (PERDA) Nomor 6 Tahun 2003 Tanggal 31-07-2003 tentang Pendirian PT. Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah Bhakti Sumekar.

Perubahan Sistem Konvensional menjadi Sistem Syari'ah dan perubahan nama PT.BPR Bhakti Sumekar menjadi PT.BPRS Bhakti Sumekar dalam akte notaris Sukarini SH notaris di Sidoarjo No.1 tanggal 1 November 2003 telah mendapat pengesahan Departemen Kehakiman RI dan HAM RI, No.C-01389 HT.01.04.TH.2004 tanggal 19 Januari 2004 dan persetujuan izin prinsip BankIndonesia NO.6/606/DPbs Jakarta tanggal 21 Mei 2004 serta Bank Indonesia Cabang Surabaya No.6/353/DPBPR/IDBPR/Sb tanggal 22 Juni 2004.74

4. Struktur Organisasi BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pamekasan

Gambar 4.2

Struktur Organisasi BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pamekasan



B. Paparan Data

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilaksanakan oleh peneliti, maka peneliti akan memaparkan dan melaporkan hasil penelitian yang dilakukan baik melalui wawancara, observasi dan dokumentasi.

1. Bagaimana Penerapan Strategi *Segmenting, Targeting* dan *Positioning* Pada Produk Tabungan Gaul iB dalam Meningkatkan Minat nasabah di BPRS Bhakti Sumekar Pamekasan?

Segmenting, Targeting dan *Positioning* merupakan sebuah strategi yang sangat penting dalam memasarkan atau memperkenalkan sebuah produk kepada konsumen dan khalayak publik. Setiap lembaga keuangan tentu memiliki cara yang berbeda dalam memasarkan produknya, sama halnya dengan BPRS Bhakti Sumekar yang saat ini memiliki produk terbarunya yaitu produk Tabungan Gaul iB atau gerakan menabung milenial. Tabungan ini juga diarahkan untuk generasi milenial sebagai sarana investasi, dimana tabungan ini diperuntukkan untuk remaja yang ingin melakukan investasi masa panjang atau menabung untuk masa depan. Di BPRS Bhakti Sumekar memiliki segmen yang berbeda baik secara geografis, demografis, psikografis dan tingkah laku. BPRS juga menyadari bahwa tidaklah mudah untuk melayani semua nasabah yang memiliki keinginan dan kebutuhan yang berbeda-beda.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan informan internal BPRS Bhakti Sumekar Ibu Lina Sari Fadania selaku *Account Officer* (AO) Pendanaan mengungkapkan bahwa :

“ Jadi gini bak, untuk tabungan gaul iB ini berlaku untuk semuanya tidak hanya di BPRS Bhakti Sumekar saja tapi di bank BPRS luar kota pun ada. Segmentasi pasar tabungan gaul ib ini mencakup seluruh Indonesia, namun dengan syarat harus mempunyai KTP. Intinya yang terpenting memiliki kartu identitas atau KTP untuk keperluan data pada tabungan Gaul ib ”.²

Hal serupa juga dikemukakan oleh Ibu Hilwah selaku *Account Officer* (AO) Pendanaan mengatakan sebagai berikut:

“ segmentasi produk tabungan Gaul iB ini diluar kotapun ada, jadi kamu nanti untuk pendaftaran ditabungan gaul ib sendiri itu kamu memilih bank yang terdekat gitu, karena kenapa kok bank terdekat karena disitu untuk penarikan kamu bisa lewat situ, dan tidak ada batasan usia asal sudah memiliki KTP sudah bisa mendaftar di tabungan gaul ib ini”.³

Sedangkan menurut yang diungkapkan oleh ibu Nafisah selaku *Accounting* sebagai berikut:

“ segmen pasar tertentu yang dikhususkan untuk kalangan muda yang memiliki rencana dimasa depan, bisa melalui investasi atau tabungan masa depan”⁴

Berdasarkan paparan wawancara di atas dapat diketahui bahwa pada tabungan gaul ib di BPRS Bhakti Sumekar sudah dibuatkan segmen pasarnya, untuk segmentasi disini berdasarkan beberapa segmen yang digunakan, pertama segmen geografis berdasarkan wilayah pasar dari tabungan gaul ib ini bisa mencakup seluruh wilayah baik yang ada di kabupaten Pamekasan sendiri sampai pada kota-kota lainnya diseluruh Indonesia. Selanjutnya berdasarkan demografis

² Ibu Lina Sari Fadania, selaku *Account Officer* (AO) Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 29 Maret 2021

³ Ibu Hilwah selaku, *Account Officer* (AO) Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 29 Maret 2021

⁴ Ibu Nafisah, selaku *Accounting* BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 15 April 2021

sasaran dari tabungan gaul ib ini tidak ada batasan usia maupun jenis kelamin kemudian seluruh elemen masyarakat pada umumnya, namun juga harus mempunyai kartu identitas diri untuk keperluan data.

Strategi *Segmenting*, *Targeting* dan *positioning* merupakan komponen yang tidak terpisahkan artinya saling berhubungan antara satu dan lainnya, sehingga setelah menentukan segmen pasarnya maka BPRS menentukan siapa yang akan menjadi target dari segmen pasar tersebut. Sebagaimana dengan pengungkapan ibu hilwah selaku *Account Officer* (AO) Pendanaan :

“ jadi itu menurutku tadi BPRS yang terdekatpun itu pasti, kayak BPRS diluar kota pun yang terdekat dengan posisi kamu”⁵

Hal senada juga diungkapkan oleh ibu lina Sari Fadania selaku *Account Officer* (AO) Pendanaan :

“ jadi untuk target pasar tidak ada batasannya dek, karena diluar kotapun bisa membuka tabungan gaul ib ini, artinya untuk setor dan tarik dana kamu bisa melakukannya di BPRS terdekat dan sebenarnya tidak ada target khusus semuanya dilayani tanpa terkecuali, disini juga tabungan gaul ib sebagai sarana investasi bagi kaum milenial pemuda pemudi yang saat ini sudah melek akan teknologi”.⁶

Hal itu juga diperkuat oleh pemaparan ibu Nafisah selaku *Accounting* di BPRS Bhakti Sumekar cabang Pamekasan:

“ target pasaran dari produk tabungan gaul ib ini berlaku untuk semua bprs, jadi seluruh kota dijangkau juga untuk tabungan gaul ib ini target pasar tabungan gaul ini diperuntukkan untuk semua kalangan, yang penting mereka memiliki Hp android dan KTP ”⁷

⁵ Ibu Lina Sari Fadania, selaku *Account Officer* (AO) Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 29 Maret 2021

⁶ Ibu Hilwah selaku, *Account Officer* (AO) Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 29 Maret 2021

⁷ Ibu Nafisah, selaku *Accounting* BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 15 April 2021

Hasil senada juga diungkapkan oleh A/O Pendanaan ibu Hilwah mengungkapkan:

“ ya benar untuk target pasar disini tidak ada target yang benar-benar khusus semuanya dilayani, seperti yang dikatakan bu fadania”.⁸

Jadi berdasarkan paparan data di atas dijelaskan bahwa BPRS Bhakti Sumekar sudah menetapkan target atau siapa yang akan ditargetkan dalam menggunakan produk tabungan gaul ib tersebut. Tabungan gaul ib ditargetkan kepada seluruh masyarakat yang ingin menabung mudah dan aman. Dan pola penetapan target pasar tabungan gaul ib di BPRS cabang Pamekasan yaitu kepada seluruh masyarakat di Kabupaten Pamekasan, yang terpenting memiliki KTP sudah dapat membuka tabungan gaul ib ini. Selain itu BPRS cabang Pamekasan juga tidak membatasi target pasarnya, dimana untuk seluruh masyarakat diluar kota Pamekasan pun juga bisa membuka tabungan gaul ib.

Setelah menentukan *segmenting dan targeting* selanjutnya adalah menentukan posisi produk, menempatkan produk tabungan gaul ib dari produk yang lain atau bahkan memiliki kekhasan yang dimiliki oleh tabungan gaul ib dengan pesaing. Hasil wawancara dengan Ibu Lina Sari Fadania selaku *Account Officer* (AO) Pendanaan mengungkapkan :

“ untuk tabungan gaul semuanya sama, satu produk tidak harus datang ke bank, mudah untuk mendaftar bisa mengecek saldo sendiri, bisa memantau saldo secara langsung untuk tabungan ini bisa untuk semua kalangan dan mendaftarnya pun di HP sendiri, jadi orang tuh ga ribet kan ga perlu datang cape-cape ke kantor dan

⁸Ibu Hilwah selaku, *Account Officer* (AO) Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 29 Maret 2021

juga harus mengisi formulir. Tapi kalau mau buka tabungan gaul ib ini HP nya minimal android”.⁹

Hal ini juga diperkuat oleh pernyataan Ibu Hilwah selaku A/O

Pendanaan :

“untuk keunikan ya dari situ dek, kamu langsung daftar sendiri tanpa harus datang ke kantor, kamu bisa invest juga, jadi nanti biasanya dapat pemberitahuan setiap hari seumpama nih kamu pengen bulan depan atau tahun depan kamu harus megang uang 10 juta nih, nah itu nanti kamu harus nabung tiap hari, setiap hari itu nanti kamu dapat pemberitahuan atau mengingatkan kamu gitu untuk menabung yang membedakan tabungan gaul ib ini dengan produk yang lain, tabungan gaul ib ini sangat praktis dan mudah, hanya bermodalkan KTP dan smartphone sudah bisa membuka rekening tabungan gaul ib ini, tanpa harus ribet-ribet ke kantor pokoknya setiap hari kamu untuk menabung selalu diingatkan untuk segera mengisi saldo, selalu muncul notifikasi di hp nya nanti”.¹⁰

Hal serupa juga diungkapkan oleh ibu Nafisah selaku *Accounting* di BPRS Bhakti Sumekar Pamekasan :

“ yang membedakan dengan posisi pasar ialah proses mudah dan cepat kemudian langsung diproses sendiri tidak memakan waktu terus bisa langsung dapat nomor rekening dari aplikasi tersebut, kalau yang tabungan barokah kan masih manual, masih harus mengisi formulir dan harus datang ke kantor jadi yang membedakan tabungan gaul ib dengan tabungan yang lain itu dari segi pembukaan rekeningnya yang mudah kemudian fasilitas yang diberikan lebih lengkap secara khususnya dari segi fasilitas dan penggunaannya, jika ingin melakukan setor atau tarik dana tuh bisa menggunakan barcode yang ada di aplikasi gaul ib itu, jadi kan lebih gampang gitu”.¹¹

Hasil wawancara dengan Ibu Lina Sari Fadania selaku *Account*

Offficer (AO) Pendanaan:

⁹ Ibu Lina Sari Fadania, selaku *Account Offficer* (AO) Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 29 Maret 2021

¹⁰ Ibu Hilwah selaku, *Account Offficer* (AO) Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 29 Maret 2021

¹¹ Ibu Nafisah, selaku *Accounting* BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 15 April 2021

“kalau barokah ada BBS mobile jadi seperti *mobile banking* disitu kalau tabungan barokah kita bisa mengecek saldo untuk pembelian ini, atau transaksi lainnya, begitupun di tabungan gaul ib bisa mengecek saldo, yang membedakan tabungan gaul ini kita bisa investasi. Misalkan diawal kita membuka aplikasi gaul ib disitu ada salah satu menu, nanti ada pilihan ini untuk investasi atau tabungan, nanti tinggal di centang aja, investasi misalnya nah untuk investasi disitu ada juga jangka waktunya berapa lama dan minimal tiap hari untuk menabung berapa nanti disitu ada nominal rupiahnya. Jadi misalnya adekya pengen beli hp tahun depan seharga 3 juta otomatis tiap harinya langsung diperkirakan berapa nominal yang harus ditabung, namun tidak bisa diambil sewaktu-waktu dibutuhkan, dan boleh diambil kalau jangka waktunya sudah berakhir”.¹²

Ketika target pasar sudah jelas selanjutnya *positioning* ialah bagaimana pihak BPRS bhakti sumekar memberikan penjelasan tentang posisi produk tabungan gaul ib kepada nasabah yang nantinya akan memberikan penilaian tersendiri dipikiran nasabah lalu memberikan pemahaman tentang perbedaan posisi produk dengan kompetitor. Tabungan gaul ib ini memiliki keistimewaan atau keunikan tersendiri dari produk yang ada di BPRS Bhakti Sumekar sendiri atau bahkan dengan produk pesaing. Tabungan gaul ib ini selain mudah untuk digunakan, proses pendaftaran tidak memakan waktu yang lama, secara otomatis bisa langsung mendapatkan nomor rekening diaplikasi tabungan gaul ib dan juga bisa mengecek saldo sendiri, bisa memantau saldo secara langsung, menjadi pengingat untuk mengisi saldo, jadi setiap hari di aplikasi tabungan gaul ib ini selalu muncul pemberitahuan kepada nasabah tersebut untuk menabung atau untuk segera mengisi saldo, hal ini berlaku untuk nasabah yang memang sudah memiliki

¹² Ibu Lina Sari Fadania, selaku *Account Officer* (AO) Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 29 Maret 2021

rencana atau menargetkan dalam tabungan masa depannya harus memiliki tabungan dengan senilai tertentu. Dengan demikian Tabungan gaul ib dalam memosisikan produknya sebagai produk tabungan yang praktis dan simple untuk digunakan oleh konsumen (nasabah).

Kemudian bagaimana penerapan strategi *Segmenting*, *Targeting* dan *Positioning* pada produk tabungan gaul ib. Ibu Lina Sari Fadania selaku *Account Officer* (AO) Pendanaan mengungkapkan :

“untuk bagaimana penerapan strategi stp ini, bprs sudah melakukannya dengan baik, iya saya sendiri selaku *marketing funding*, dalam memasarkan produk tabungan gaul ib ini, untuk segmentasi pasar nya secara geografis ialah sudah bisa menjangkau seluruh kota sampai seluruh Indonesia, karena seluruh bprs sudah memiliki tabungan gaul ib ini, sehingga nasabah yang ingin mendaftar atau bertransaksi bisa langsung melewati bprs terdekat dan secara otomatis juga menjadi nasabah BPRS bhakti sumekar. Secara demografis tidak ada tingkatan usia asal sudah memiliki ktp sudah bisa membuka tabungan gaul ib ini, untuk psikografis diarahkan untuk nasabah yang gemar melakukan berbagai macam transaksi lewat *smartphone*, dan untuk segmen perilaku ditujukan untuk nasabah yang menginginkan kemudahan dan manfaat yang didapatkan dari tabungan gaul ib seperti untuk membuka tabungan gaul ib ini tidak perlu datang ke kantor sehingga manfaat yang diperoleh nasabah dapat menghemat waktu nasabah jika memiliki kesibukan. *Targeting* disini yang pertama karena tabungan gaul ib ini diarahkan seluruh masyarakat yang ingin menabung dan juga sebagai sarana investasi bagi generasi milenial, penentuan target pasar sendiri yaitu wilayah kabupaten pamekasan dan sekitarnya seperti pademawu, proppo, palengaan, larangan. Kemudian *positioning* atau pemosisian produk, jadi produk tabungan gaul ib sangat banyak sekali keuntungannya mulai dari pendaftaran secara online tanpa harus datang ke bank, setoran melalui bprs terdekat atau transfer bank lain, hal ini menjadi keunggulan kompetitif bagi bprs dalam menempatkan atau memosisikan produk tabungan gaul ib ini”¹³.

Hal itupun juga di ungkapkan oleh Ibu Hilwah *Account Officer* (AO) Pendanaan :

¹³Ibu Lina Sari Fadania, selaku *Account Officer* (AO) Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 29 Maret 2021

“ seperti yang dikatakan bak nia, bahwa strategi stp ini sangat perlu dilakukan oleh bank yang ingin menjangkau pangsa pasar yang lebih luas lagi, dimana untuk segmentasi diarahkan untuk seluruh masyarakat pada umumnya namun juga diarahkan untuk kaum milenial sebagai sarana investasi dan sudah paham tentang teknologi dan penggunaannya, mereka senang bertransaksi atau menabung untuk masa depan mereka, jadi mereka memiliki rencana dimasa yang akan datang. Kemudian *targeting* untuk tabungan gaul ib ini juga mencakup semua kalangan masyarakat. Selanjutnya *positioning* nah ini banyak sekali keunggulan yang dimiliki tabungan gaul ib, dari segi kemudahannya, penggunaannya dan manfaat juga.”¹⁴

Sedangkan menurut yang diungkapkan oleh Ibu Nafisah selaku

Accounting mengungkapkan :

“ bprs sudah menerapkan strategi stp, untuk segmen pasar diarahkan untuk remaja atau masyarakat yang gemar melakukan disegala aktifitasnya dengan *smartphone* dan mereka gemar menabung ataupun memiliki rencana dimasa depannya, *targeting* disini diarahkan pada seluruh masyarakat tapi harus memiliki KTP dan Hp minimal android, posisi pasarnya keunikan yang dimiliki tabungan gaul ib tabungan ini mudah ga ribet tanpa harus datang ke kantor”.¹⁵

Berdasarkan pemaparan yang sudah dijelaskan di atas untuk penerapan strategi *Segmenting*, *Targeting* dan *Positioning* yang dilakukan oleh BPRS Bhakti Sumekar cabang Pamekasan. Untuk segmentasi pasar nya secara geografis menjangkau seluruh masyarakat di kabupaten pamekasan sampai seluruh Indonesia, nasabah yang ingin mendaftar atau bertransaksi bisa langsung melewati bprs terdekat. Secara demografis berbicara tentang usia, jenis kelamin, pendapatan, tidak ada tingkatan usia, jenis kelamin maupun pendapatan asal sudah memiliki ktp sudah bisa membuka tabungan gaul ib ini, untuk psikografis diarahkan untuk nasabah yang gemar melakukan

¹⁴Ibu Hilwah selaku, *Account Officer* (AO) Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 29 Maret 2021

¹⁵Ibu Nafisah, selaku *Accounting* BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 15 April 2021

berbagai macam aktivitas lewat *smartphone* terutama dalam keuangan, dan untuk segmen perilaku ditujukan untuk nasabah yang menginginkan kemudahan dan manfaat yang didapatkan dari tabungan gaul ib seperti registrasi tabungan gaul ib ini tidak perlu datang ke kantor manfaat yang didapat, bisa mengefisiensi waktu nasabah jika memiliki kesibukan. Segmentasi diarahkan untuk seluruh masyarakat pada umumnya yang sudah paham tentang teknologi dan penggunaannya, mereka senang bertransaksi atau menabung untuk masa depan mereka. *Targeting* ditargetkan pada masyarakat yang ingin menabung, tidak ada batasan usia asal memiliki KTP bisa membuka tabungan gaul ib. untuk target pasarnya secara khusus untuk wilayah pamekasan dan sekitarnya. Selanjutnya ialah *positioning* atau pemosisian produk, jadi produk tabungan gaul ib memiliki keuntungan mulai dari pendaftaran secara online tanpa harus datang ke bank, setoran melalui bprs terdekat atau transfer bank lain, hal ini menjadi keunggulan kompetitif bagi bprs dalam menempatkan atau memosisikan produk tabungan gaul ib ini. Dengan demikian Tabungan gaul ib dalam memosisikan produknya sebagai produk tabungan yang praktis dan simple untuk digunakan oleh konsumen (nasabah).

Tabungan gaul ib sudah berinovasi dari produk tabungan lainnya, karena tabungan ini menyesuaikan dengan kondisi masyarakat pada saat ini, selain itu tabungan gaul ib memiliki banyak keuntungan dan manfaat yang akan diperoleh baik pada BPRS Bhakti Sumekar dan nasabah. Tabungan gaul ib berbasis *fintech* yang sudah memiliki banyak

fitur yang dengan mudah dapat digunakan oleh nasabah. Hasil wawancara dengan Ibu Lina Sari Fadania selaku *Account Officer* (AO)

Pendanaan menjelaskan :

“ untuk fitur-fitur di tabungan gaul ib kan iya memang berbasis *fintech* atau system keuangan berbasis digital, itu banyak sekali mulai dari transaksi atau transfer, bayar tagihan listrik atau semacamnya”.¹⁶

Hal serupa juga dikemukakan oleh Ibu Hilwah selaku *Account Officer* (AO) Pendanaan mengatakan sebagai berikut:

“fitur di tabungan gaul ib ini banyak sekali dan lebih terbaharui dari pada mobile banking, tidak hanya untuk transfer, tapi juga fitur ini dilengkapi dengan otomatis notifikasi saldo, jadi maksudnya setiap hari ada pemberitahuan bahwa kamu harus mengisi saldo sesuai yang kamu inginkan di awal”.¹⁷

Sedangkan menurut yang diungkapkan oleh ibu Nafisah selaku *Accounting* sebagai berikut:

“ banyak untuk fitur-fitur ditabungan gaul ib ini, semakin lengkap dari pada tabungan yang lain, penggunaannya juga mudah”.¹⁸

Hasil wawancara dengan Ibu Lina Sari Fadania selaku *Account Officer* (AO) Pendanaan mengungkapkan :

“ kegunaan *fintech* sangat menguntungkan bagi kebanyakan orang, secara tidak langsung disadari ataupun tidak sudah memberikan kemudahan dalam urusan *financial*, pengguna *fintech* disini dapat melakukan urusan keuangan mulai seperti pembayaran, pencarian modal, hingga investasi”.¹⁹

Hal serupa juga dikemukakan oleh Ibu Hilwah selaku *Account Officer* (AO) Pendanaan mengatakan sebagai berikut:

¹⁶Ibu Lina Sari Fadania, selaku *Account Officer* (AO) Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 29 Maret 2021

¹⁷Ibu Hilwah selaku, *Account Officer* (AO) Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 29 Maret 2021

¹⁸Ibu Nafisah, selaku *Accounting* BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 15 April 2021

¹⁹Ibu Lina Sari Fadania, selaku *Account Officer* (AO) Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 29 Maret 2021

“ dengan adanya *fintech*, segala transaksi keuangan tentu saja dapat dilakukan dengan mudah dan aman, bahkan kapanpun dan dimanapun, kita cuma perlu memiliki *smartphone* untuk mengakses semua transaksi keuangan”.²⁰

Sedangkan menurut yang diungkapkan oleh ibu Nafisah selaku

Accounting sebagai berikut:

“ untuk kegunaan dari *fintech* ya, menurut saya ini sangat menguntungkan dan bermanfaat sekali. Karena dari penggunaan yang sangat mudah, dapat mengefisiensi waktu kita, kita bisa bertransaksi kapanpun dan dimanapun. Dengan begitu masyarakat yang sebelumnya kesulitan dalam mengakses layanan keuangan kini menjadi lebih mudah, tentu saja ini juga menjadi peluang dalam menarik daya beli masyarakat pada produk-produk tertentu finansial dipasaran”.²¹

Jadi berdasarkan pemaparan di atas dapat disimpulkan dengan adanya *fintech* dalam lembaga keuangan sangat menguntungkan. Segala transaksi keuangan tentu saja dapat dilakukan dengan mudah dan aman, bahkan kapanpun dan dimanapun, dengan begitu secara tidak langsung masyarakat yang sebelumnya kesulitan dalam mengakses layanan keuangan kini menjadi lebih mudah saat menggunakan *fintech*. Berkat kehadiran *fintech* dapat menghemat waktu dan tenaga karena tidak perlu keluar ruma untuk melakukan berbagai transaksi.

Tabungan gaul ib berbasis *fintech* ini sudah dilengkapi dengan berbagai macam fitur yang dapat dengan mudah digunakan oleh nasabah. Tabungan digital ini dapat mempermudah pelayanan pihak BPRS kepada calon nasabah dalam memberikan pelayanan terbaik kepada masyarakat yang ingin menjadi nasabah Bank BPRS. Hasil

²⁰Ibu Hilwah selaku, *Account Officer* (AO) Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 29 Maret 2021

²¹Ibu Nafisah, selaku *Accounting* BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 15 April 2021

wawancara dengan Ibu Lina Sari Fadania selaku *Account Officer* (AO)

Pendanaan mengungkapkan :

“ kalau pelayanannya ya, namanya kan juga menggunakan *smarphone* atau hp kan kadang terbatas jaringan juga, paket data di nasabah, kalau misalkan kuotanya habis otomatis kan ga bisa daftar atau buka rekening tabungan gaul, terus juga misalkan nasabah ada yang belum paham gimana proses daftarnya itu masih harus nanya dulu kan, nah kelemahannya disitu jadi ga bisa di prediksi gitu”.²²

Hal serupa juga dikemukakan oleh Ibu Hilwah selaku *Account Officer* (AO) Pendanaan mengatakan sebagai berikut:

“ sama-sama dilayani, namun untuk seperti pendaftaran nasabah dilayani melewati verifikasinya saja, tidak dilayani secara langsung, namun jika ingin melakukan setor atau penarikan harus ke kantor bprs terdekat dan yang pasti akan mendapatkan pelayanan juga”.²³

Sedangkan menurut yang diungkapkan oleh ibu Nafisah selaku *Accounting* sebagai berikut:

“ pelayanannya lebih mudah, cukup daftar dari rumah kemudian menunggu verifikasi dari bprs hanya memerlukan waktu 3-5 menit sudah bisa membuka rekening tabungan gaul ib ini”.²⁴

Hasil pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa pada tabungan gaul ib BPRS Bhakti Sumekar juga mengutamakan kenyamanan nasabah terutama dalam pelayanannya, walaupun dalam proses pendataan yang dilakukan di luar kantor Bank BPRS akan tetap dilayani, misalkan dalam verifikasi rekening baru yang didaftarkan oleh calon nasabah. Dan untuk penarikan dan penyetoran bisa langsung datang ke kantor BPRS Terdekat. Jika ada keluhan atau calon nasabah

²²Ibu Lina Sari Fadania, selaku *Account Officer* (AO) Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 29 Maret 2021

²³Ibu Hilwah selaku, *Account Officer* (AO) Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 29 Maret 2021

²⁴Ibu Nafisah, selaku *Accounting* BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 15 April 2021

masih kurang memahami bagaimana cara mendaftarnya bisa langsung menghubungi *Customer Service* BPRS Bhakti Sumekar.

Adanya *fintech* sangat menguntungkan dalam dunia perbankan, baik masyarakat sekalipun. Dengan *fintech* semua bisa dilakukan dengan mudah, semua pihak pasti akan sangat diuntungkan. Hasil wawancara dengan Ibu Lina Sari Fadania selaku *Account Officer* (AO)

Pendanaan mengungkapkan :

“ benar sekali dengan adanya *fintech* dapat memudahkan semua transaksi, yang dulunya kesulitan jika ingin melakukan transaksi dengan adanya *fintech* sudah mengurangi kesulitan yang dirasakan oleh masyarakat”.²⁵

Hal serupa juga dikemukakan oleh Ibu Hilwah selaku *Account Officer* (AO) Pendanaan mengatakan sebagai berikut:

“ adanya *fintech* dapat membantu siapa saja dalam mengakses produk finansial, kemampuan *fintech* dalam menjangkau kalangan masyarakat dan memudahkan segala transaksi keuangan menjadi keuntungan tersendiri”.²⁶

Sedangkan menurut yang diungkapkan oleh ibu Nafisah selaku *Accounting* sebagai berikut:

“ kemudahan pembukaan akun di *fintech* yang hanya memakan waktu singkat dan mudah dan juga hanya dilakukan melalui *smartphone* saja”²⁷

Hasil wawancara dengan Ibu Lina Sari Fadania selaku *Account Officer* (AO) Pendanaan mengungkapkan :

“ yang dirasakan pihak lembaga setelah menggunakan *fintech* ini, kami rasa sangat nyaman, karena memang dirasa sangat membantu sekali dan mempermudah kita bprs dan nasabah juga gitu”²⁸

²⁵Ibu Lina Sari Fadania, selaku *Account Officer* (AO) Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 29 Maret 2021

²⁶Ibu Hilwah selaku, *Account Officer* (AO) Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 29 Maret 2021

²⁷Ibu Nafisah, selaku *Accounting* BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 15 April 2021

Hal serupa juga dikemukakan oleh Ibu Hilwah selaku *Account Officer* (AO) Pendanaan mengatakan sebagai berikut:

“ tentu pihak bprs sangat diuntungkan ketika sudah mulai menggunakan ya karena *fintech* dapat diandalkan dalam bidang keuangan sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan semua orang”²⁹

Sedangkan menurut yang diungkapkan oleh ibu Nafisah selaku *Accounting* sebagai berikut:

“yang dirasakan pihak BPRS ketika sudah menggunakan *fintech* sangat menguntungkan, disisi lain dapat memudahkan pekerjaan karyawan juga ya, dan tentu proses pelayanan kepada nasabah akan semakin mudah, tidak perlu berlama-lama di kantor untuk pembukaan rekening tabungan gaul ib ini.”³⁰

Adanya *fintech* banyak keuntungan yang didapat oleh lembaga keuangan khususnya BPRS Bhakti Sumekar, disamping dari penggunaannya yang mudah serta dapat memudahkan segala macam aktifitas baik di lembaga maupun nasabah sendiri juga dapat mengefisiensi waktu dalam proses pelayanannya juga. Begitulah yang dirasakan oleh BPRS Bhakti Sumekar cabang Pamekasan.

Paparan hasil wawancara yang sudah dilakukan dengan karyawan BPRS Bhakti Sumekar sudah cukup membuktikan bahwa BPRS Bhakti Sumekar sudah menerapkan Strategi *Segmenting, Targeting* dan *Positioning* pada produk tabungan gaul ib berbasis *fintech* dalam meningkatkan minat nasabah. Dengan penerapan strategi ini diharapkan mampu menarik calon nasabah baru untuk menggunakan produk

²⁸Ibu Lina Sari Fadania, selaku *Account Officer* (AO) Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 29 Maret 2021

²⁹Ibu Hilwah selaku, *Account Officer* (AO) Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 29 Maret 2021

³⁰Ibu Nafisah, selaku *Accounting* BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 15 April 2021

terbaru yaitu tabungan gaul ib yang praktis dan mudah dalam penggunaannya.

Data observasi menunjukkan bahwa : Tabungan gaul ib merupakan salah satu produk yang berbasis *fintech* BPRS Bhakti Sumekar cabang Pamekasan yang fitur-fitur di dalamnya sudah lengkap diantaranya Cek saldo tabungan, Cek saldo investasi, Cek saldo efektif, Cek transaksi tabungan, Cek transaksi investasi, Setor / tarik tabungan, Topup dana investasi, Melakukan pembelian pulsa ponsel, Melakukan pembelian paket data, Melakukan pembelian token PLN, Melakukan topup Gopay, Melakukan topup OVO, Melakukan *payment* melalui QRpay. Penggunaannya sangat mudah hanya melewati satu aplikasi sudah bisa digunakan diberbagai transaksi dan setoran awal yang relatif terjangkau untuk kalangan remaja, mahasiswa, sampai dengan kalangan pebisnis. Pendaftarannya pun sangat mudah cukup memiliki e-KTP sudah bisa membuka rekening tabungan gaul ib, dan sudah bisa memiliki virtual account tabungan gaul ib.

2. Bagaimana Efektifitas Strategi *Segmenting, Targeting* dan *Positioning* Pada Produk Tabungan Gaul iB berbasis *Fintech* di BPRS Bhakti Sumekar Pamekasan?

Mengenalkan atau memasarkan produk baru kepada nasabah merupakan hal yang sangat penting bagi suatu lembaga keuangan, dengan tujuan agar calon nasabah mengetahui bahwa lembaga tersebut memiliki produk yang baru serta untuk menarik calon nasabah untuk menggunakan produk tersebut. Dengan pemasaran suatu produk akan

dikenal oleh masyarakat yang nantinya akan menimbulkan ketertarikan nasabah untuk menggunakan produk tersebut. Salah satunya di BPRS Bhakti Sumekar memiliki produk barunya yaitu tabungan gaul ib atau gerakan menabung milenial.

Pada saat mengenalkan produk tabungan gaul ib ini pihak lembaga sudah memberikan penjelasan mengenai tabungan gaul ib ini, mulai dari prosedur pembukaan rekeningnya sampai pada fasilitas yang bisa digunakan oleh nasabah serta dalam penggunaannya pun dijelaskan sampai calon nasabah betul-betul memahami tentang tabungan gaul ib ini.

Adanya produk tabungan gaul ib yang diciptakan oleh BPRS Bhakti Sumekar pasti memberikan banyak keuntungan dan manfaat yang akan didapatkan atau dirasakan oleh nasabah. Hasil wawancara dengan Ibu Lina Sari Fadania selaku *Account Officer* (AO) Pendanaan mengungkapkan :

“ manfaat yang dirasakan oleh nasabah adalah mereka mendapatkan kemudahan dalam bertransaksi dan waktu membuka tabungan dan yang kedua adalah dapat menghemat waktu nasabah”.³¹

Begitu juga dengan pengungkapan Ibu Hilwah selaku A/O Pendanaan :

“ nasabah bisa memperkirakan atau merencanakan apa yang diinginkan oleh nasabah karena tabungan gaul ib ini husus untuk investasi masa panjang atau menabung untuk masa depan”³²

³¹ Ibu Lina Sari Fadania, selaku *Account Officer* (AO) Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 29 Maret 2021

³² Ibu Hilwah selaku, *Account Officer* (AO) Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 29 Maret 2021

Sedangkan menurut yang diungkapkan oleh Ibu Nafisah selaku

Accounting:

“ manfaatnya nasabah mendapatkan kemudahan dalam membuka rekening tanpa harus mengisi form dan datang ke kantor dan nasabah bisa membuat rencana untuk tabungan masa depannya atau apabila ingin berinvestasi”.³³

Berdasarkan hasil pemaparan di atas diketahui setelah nasabah membuka atau memiliki rekening tabungan gaul ib banyak sekali yang dirasakan, salah satunya adalah kemudahan. Kemudahan dalam mendaftar dan mengakses tabungan gaul ib tersebut, kemudahan dalam bertransaksi. Selain itu jika menggunakan tabungan gaul ib ini dapat mengefisiensi waktu nasabah karena pada proses pembukaan rekening tabungan gaul ib ini tanpa harus pergi ke kantor, cukup mendaftar melalui *Smartphone* yang dapat dilakukan dimana saja suda bisa menjadi nasabah tabungan gaul ib.

Hasil wawancara dengan salah satu Nasabah tabungan gaul ib Bapak Agung sebagai berikut:

“karena tabungan gaul ib itu sangat mudah dan tidak ada dana blokir, biasanya ada pengendapan dana kan minimal Rp. 50.000 kalau di tabungan gaul ib tidak ada, walaupun saldo Rp. 0 tetap bisa melakukan transaksi. Misalkan saldonya Rp. 100.000 itu bisa diambil semuanya kalau ditabungan lain biasanya harus disisain minimal berapa gitu”.³⁴

Begitu juga dengan pengungkapan oleh Bapak Joni Nasabah tabungan gaul ib mengatakan sebagai berikut:

“ karena tabungan gaul ib ini diciptakan untuk para remaja yang memiliki rencana dimasa depannya, Kemudahan yang diberikan

³³Ibu Nafisah, selaku *Accounting* BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 15 April 2021

³⁴Bapak Agung, Nasabah tabungan gaul ib di BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 29 Maret 2021

terutama dalam pelayanannya dan fasilitas sudah lengkap dan juga sudah bersaing dengan bank-bank lain”.³⁵

Sedangkan menurut yang diungkapkan oleh Bapak Dwi Agung

Budi Nasabah tabungan gaul ib sebagai berikut:

“ yang menjadi daya tarik pada tabungan gaul ib yaitu mempermudah nasabah untuk membuka tabungan sendiri dalam satu aplikasi jadi nasabah itu tidak diharuskan untuk langsung mengaktifkan ke bprs, jadi di aplikasi itu nasabah sudah bisa memilih mau menabung bprs yang mana, semua bprs sudah memiliki semua aplikasi tabungan gaul ib ini, yang kedua tabungan gaul ib ini tidak dikenakan biaya administrasi tambahan, seperti potongan tabungan atau administrasi lainnya. dan fitur-fitur di tabungan gaul ib sudah lengkap, ada transfer, cuma untuk penarikan harus mendatangi bank yang akan dipilih sebagai pemegang tabungan kita, misalkan bprs bhakti sumekar jadi harus menabung secara manual dengan menunjukkan barcode jadi untuk penarikan saja yang manual harus mendatangi bank gitu”.³⁶

Salah satu alasan mengapa nasabah harus membuka tabungan gaul ib ini ialah kemudahan dalam proses pembukaan rekening, nasabah tidak perlu mendatangi BPRS jika ingin membuka tabungan gaul ib. selain itu nasabah sangat diuntungkan karena setiap bulannya tidak dikenakan biaya administrasi dan tidak ada dana blokir sehingga walaupun saldo Rp. 0 tetap bisa melakukan transaksi.

Nasabah menjadi mudah dalam melakukan berbagai macam transaksi, penggunaannya sangat mudah dan praktis. Sehingga nasabah yang kurang paham juga akan terbantu dengan adanya aplikasi tersebut. Pelayanan dari tabungan gaul ib juga sangat diutamakan karena apabila ada nasabah yang ingin mendaftar pada tabungan ini tidak memakan

³⁵Joni, Nasabah tabungan gaul ib di BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 29 Maret 2021

³⁶Bapak Dwi Agung Budi, Nasabah tabungan gaul ib di BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 15 April 2021

waktu yang lama, hanya sekitar 3-5 menit sudah langsung diverifikasi oleh BPRS Bhakti Sumekar.

Tabungan gaul ib masih sangat baru dikalangan masyarakat untuk itu perlu adanya pengenalan produk tabungan gaul ib ini kepada masyarakat luas. Hasil wawancara dengan salah satu Nasabah tabungan gaul ib Bapak Agung sebagai berikut:

“Mengadakan event pada saat launching perdana tabungan gaul ib tersebut di sumenep di kantor pusat mengadakan event untuk mengenalkan tabungan gaul ib. mempromosikannya kepada masyarakat seperti juga di acara CFD, acara malam minggu di alun-alun.”³⁷

Begitu juga dengan pengungkapan oleh Bapak Joni Nasabah tabungan gaul ib mengatakan sebagai berikut:

“mengenalkan atau mempromosikannya mulai dari mengenalkannya secara langsung, di online pun juga ada, jadi masyarakat atau nasabah yang lain akan sangat mudah mengetahui dan memahami tentang produk tabungan gaul ib”.³⁸
Sedangkan menurut yang diungkapkan oleh Bapak Dwi Agung

Budi Nasabah tabungan gaul ib sebagai berikut:

“ penyampaian pihak bank dalam mengenalkan produk ini saya akui sangat baik ya, soalnya kan gaul ib ini kan bukan cuma di bank bprs bhakti sumekar tapi semua bprs itu memiliki tabungan gaul ib juga, jadi dalam satu aplikasi itu kita sudah bisa memilih bank bprs yang bergerak di bank perkreditan syariah”.³⁹

Penyampaian pihak BPRS Bhakti Sumekar dalam mengenalkan produk tabungan gaul ib sudah dilakukan dengan baik, untuk pengenalan produk ini pihak BPRS melakukan promosi melewati

³⁷Bapak Agung, Nasabah tabungan gaul ib di BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 29 Maret 2021

³⁸Bapak Joni, Nasabah tabungan gaul ib di BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 29 Maret 2021

³⁹Bapak Dwi Agung Budi, Nasabah tabungan gaul ib di BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 15 April 2021

berbagai macam cara, salah satunya dalam acara *launching* tabungan gaul ib ini pihak BPRS mengajak masyarakat yang hadir pada saat itu untuk membuka tabungan gaul ib, kemudian pihak BPRS juga mengadakan sosialisasi mengenai tabungan gaul ib ini kepada remaja-remaja maupun mahasiswa dengan mendatangi tempat-tempat ramai seperti *caffe*, sekolah, dan event lainnya.

Melakukan promosi atau mengenalkan produk baru kepada masyarakat tentu tidak mudah, namun BPRS Bhakti Sumekar sudah melakukannya dengan baik. Hal ini dijelaskan dari hasil wawancara dengan salah satu nasabah tabungan gaul ib Bapak Agung sebagai berikut:

“Sebagian ada yang mengetahui dan sebagian ada yang tidak mengetahui, untuk mengenalkan lebih dalam lagi, karyawan bprs memberikan pemahaman kepada nasabah pada saat mengenalkan produk tabungan gaul ib itu, kemudian juga menjelaskan bahwa produk tabungan gaul ib ini sangat efektif”.⁴⁰
Begitu juga dengan pengungkapan oleh Bapak Joni Nasabah

tabungan gaul ib mengatakan sebagai berikut:

“ menurut saya sudah banyak mengetahui namun pihak bprs memberikan pemahaman lebih detail lagi tentang apa itu *fintech* dan fitur-fiturnya”.⁴¹

Sedangkan menurut yang diungkapkan oleh Bapak Dwi Agung Budi Nasabah tabungan gaul ib sebagai berikut:

“ untuk pengetahuan masih tidak terlalu yaa, soalnya kan kita sosialisasinya untuk tabungan gaul ib kemaren hanya pada

⁴⁰Bapak Agung, Nasabah tabungan gaul ib di BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 29 Maret 2021

⁴¹Bapak Joni, Nasabah tabungan gaul ib di BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 29 Maret 2021

kalangan muda jadi terbatas, kalau masalah sosialisasi itu umum, dari antar karyawan bprs baru ke masyarakat gitu”.⁴²

BPRS Bhakti Sumekar dalam memberikan arahan atau penjelasan dalam menggunakan tabungan gaul ib ini, walaupun masih banyak nasabah yang belum mengetahui penggunaan *fintech* namun BPRS selalu berusaha agar nasabah mampu memahami dan mengetahui bagaimana penggunaannya dan apa saja fitur-fitur yang ada di dalamnya. Hal ini dilakukan bertujuan bahwa menggunakan *fintech* dapat mempermudah segala aktifitas transaksi nasabah.

Dengan *fintech* berbagai macam transaksi keuangan akan terasa sangat mudah dan sangat membantu masyarakat ataupun nasabah. Hasil wawancara dengan Bapak Agung Nasabah tabungan gaul ib sebagai berikut:

“Mendapatkan kemudahan dalam melakukan transaksi, seperti *payment*, dapat mengefisiensi waktu nasabah.”⁴³

Begitu juga dengan pengungkapan oleh Bapak Joni Nasabah tabungan gaul ib mengatakan sebagai berikut:

“tentunya yang paling dirasakan itu adalah kemudahan, masyarakat sudah banyak terbantu dengan adanya *fintech* ini, yang dulunya kesulitan jika ingin melakukan transaksi namun sekarang sudah dimudahkan”.⁴⁴

Sedangkan menurut yang diungkapkan oleh Bapak Dwi Agung Budi Nasabah tabungan gaul ib sebagai berikut:

⁴²Bapak Dwi Agung Budi, Nasabah tabungan gaul ib di BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 15 April 2021

⁴³Bapak Agung, Nasabah tabungan gaul ib di BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 29 Maret 2021

⁴⁴Bapak Joni, Nasabah tabungan gaul ib di BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 29 Maret 2021

“ jadi untuk manfaat itu yang pertama kita kemana-mana tidak perlu membawa buku tabungan, karena sudah jamannya sekarang masyarakat disegala aktifitasnya pasti menggunakan *smartphone* seperti itu”⁴⁵

Seperti yang dipaparkan pada hasil wawancara di atas bahwa banyak manfaat yang dirasakan nasabah setelah menggunakan *fintech* dimana salah satunya adalah kemudahan, efektif serta efisien dalam segala macam urusan keuangan. Nasabah sangat diuntungkan dengan menggunakan tabungan gaul ib ini, karena dari proses mendaftarnya pun hanya melewati *smartphone* dan juga apabila ingin menyetor tabungan tidak perlu repot-repot membawa buku tabungan, cukup dengan memindai kode QR yang ada pada aplikasi tersebut, dan juga bisa melewati transfer sudah bisa menyetor tabungan.

Pengenalan produk kepada nasabah atau calon nasabah itu sangat penting supaya nasabah mengetahui dan dapat menggunakan produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah khususnya BPRS Bhakti Sumekar yang mengeluarkan produk terbarunya. Yaitu tabungan gaul ib peneliti ingin mengetahui seberapa tau nasabah mengenai produk-produk yang ada di BPRS Bhakti Sumekar.

Efektifitas sebuah strategi pemasaran yang dijalankan oleh BPRS juga bergantung pada keputusan nasabah dalam memilih atau menggunakan produk tersebut, yaitu pada tabungan gaul ib. hal ini dipaparkan oleh Nasabah tabungan gaul ib bapak Agung :

“penerapan strategi STP ini efektif karena untuk segmentasi yang sudah dilakukan BPRS sudah sesuai dimana pada segmen wilayah letak kantor BPRS ada di pusat kota Pamekasan dan juga dekat dengan

⁴⁵Bapak Dwi Agung Budi, Nasabah tabungan gaul ib di BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 15 April 2021

monument arek lancor yang tentunya akan lebih mudah menarik nasabah, yang targetnya adalah kalangan muda atau masyarakat luas yang ingin mendapatkan kemudahan dalam penggunaannya dari posisi produknya”⁴⁶

Sedangkan menurut yang diungkapkan oleh Bapak Dwi Agung Budi Nasabah tabungan gaul ib sebagai berikut:

“dengan adanya penerapatan strategi stp ini menurut saya efektif karena tabungan ini diciptakan untuk masyarakat dan kalangan muda yang gemar menggunakan *smartphone*, untuk menggunakan produk tabungan ini cukup memiliki hp yang dapat digunakan kapan saja dan dimana saja”.⁴⁷

Begitu juga dengan pengungkapan oleh Bapak Joni Nasabah tabungan gaul ib mengatakan sebagai berikut:

“tentu saja dengan diterapkannya strategi stp pada tabungan gaul ib efektif karena tabungan gaul ib ini terbilang masih sangat baru hanya berjalan 1 tahun sudah dikatakan lumayan nasabah yang menggunakan, dan mendapat banyak respon positif dari kalangan masyarakat, selain itu juga tabungan gaul ib bisa terkoneksi pada seluruh bprs di Indonesia, serta dilengkapi dengan fasilitas yang mudah digunakan fitur-fitur yang lebih lengkap lagi”.⁴⁸

Dapat disimpulkan dari pemaparan beberapa narasumber di atas pada penerapan strategi STP pada produk tabungan gaul ib ini efektif karena adanya ketertarikan nasabah untuk menggunakan tabungan gaul ib ini, dikarenakan tabungan ini memberikan banyak manfaat dan penggunaan yang praktis bagi nasabah atau calon nasabah khususnya di wilayah kabupaten Pamekasan dan sekitarnya. Juga mendapat respon positif dari nasabah tabungan gaul ib.

C. Temuan Penelitian

⁴⁶ Bapak Agung, Nasabah tabungan gaul ib di BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 29 Maret 2021

⁴⁷ Bapak Dwi Agung Budi, Nasabah tabungan gaul ib di BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 15 April 2021

⁴⁸ Bapak Joni, Nasabah tabungan gaul ib di BPRS Bhakti Sumekar, wawancara langsung 29 Maret 2021

Berdasarkan temuan di lapangan yang diperoleh oleh peneliti baik dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi dapat di paparkan tentang penjelasan Strategi *Segmenting*, *Targeting* dan *Positioning* pada Produk Tabungan Gaul ib berbasis *Fintech* dalam meningkatkan Minat nasabah di BPRS Bhakti Sumekar cabang Pamekasan sebagai berikut:

1. Tabungan gaul ib segmentasi pasarnya secara geografis wilayah tidak dibatasi pada kabupaten Pamekasan saja namun karena letak kantor unit BPRS Bhakti Sumekar berada di Pamekasan jadi segmen wilayahnya ialah masyarakat yang berada di sekitar kabupaten pamekasan. Untuk segmentasi berdasarkan demografis tidak memperhatikan usia, jenis kelamin maupun pendapatan asalkan memiliki KTP bisa membuka tabungan gaul ib, untuk segmen yang lain tidak terlalu diperhatikan.
2. Menentukan targeting yaitu Tabungan gaul ib memiliki banyak fitur yang sudah lengkap dibandingkan aplikasi yang lain seperti mobile banking. Selain dari fitur tersebut pada aplikasi tabungan gaul ini penggunaannya pun sangat mudah.
3. *Positioning* dari tabungan gaul ib dilihat dari banyak nasabah tertarik dengan tabungan gaul ib karena pada tabungan gaul ib ini tidak ada dana blokir atau saldo mengendap. Pembukaan rekening yang mudah menjadi salah satu kelebihan dari tabungan gaul ib, karena pada saat ini masyarakat menginginkan sesuatu yang instan dan praktis, tanpa harus ribet pergi ke kantor dan mengisi formulir untuk membuka tabungan, dengan tabungan gaul ib cukup bermodalkan ktp dan *smartphone* sudah

bisa membuka rekening tabungan gaul ib. Dan apabila ingin setor tabungan ke kantor juga tidak perlu repot membawa buku tabungan.

4. Tabungan gaul ib menggunakan akad *mudharabah* yang penggunaannya untuk tabungan jangka panjang atau investasi panjang. Tabungan ini diarahkan untuk kaum milenial agar gemar menabung untuk memenuhi keinginan di masa depannya.
5. Penerapan Strategi STP pada Tabungan gaul ib dapat dikatakan efektif karena jumlah nasabah yang bisa dikatakan banyak walaupun masih baru berjalan satu tahun dan sudah mendapat respon positif dari masyarakat yang berkaitan dengan pola pikir mereka dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan yang mudah dan praktis, keberhasilan BPRS Bhakti Sumekar yaitu dengan memberikan pelayanan-pelayanan baik dari segala kebutuhan masyarakat dibidang keuangan.

D. Pembahasan

Pada pembahasan ini, diuraikan hasil penelitian berdasarkan interpretasi dan penjelasan atas temuan/teori yang diungkap dari penelitian mengenai Strategi *Segmenting*, *Targeting*, dan *Positioning* pada produk tabungan Gaul iB yang diterapkan guna meningkatkan minat nasabah di BPRS Bhakti Sumekar Pamekasan.

1. Penerapan Strategi *Segmenting*, *Targeting* dan *Positioning* Pada Produk Tabungan Gaul iB dalam Meningkatkan Minat nasabah di BPRS Bhakti Sumekar Pamekasan.

Nasabah disebuah perbankan terdiri dari berbagai kelompok nasabah, ada nasabah individual maupun organisasi. Kondisi nasabah

berbeda-beda latar belakangnya baik secara demografis, psikografis dan manfaat yang diinginkan serta memiliki kebutuhan dan keinginan yang berbeda seperti ibu rumah tangga dan pelajar berbeda kebutuhannya, bagi ibu rumah tangga menabung dengan jumlah yang cukup banyak mungkin tidak masalah, berbeda dengan pelajar atau mahasiswa yang masih memenuhi kebutuhan sekolahnya. Berdasarkan kondisi segmen yang berbeda maka bank dituntut untuk kreatif agar bisa memenuhi kebutuhan dan keinginan masing-masing kelompok.

Konsumen yang berbeda-beda dalam banyak dimensi yang dikelompokkan menurut ciri-ciri dan karakteristiknya sehingga pasarnya dibagi berdasarkan kebutuhan dan keinginan yang berbeda. Kemudian perusahaan membutuhkan upaya mengidentifikasi segmen pasar yang mana yang dapat dilayani secara efektif.⁴⁹

BPRS Bhakti Sumekar Pamekasan telah menerapkan Strategi *Segmenting, Targeting* dan *Positioning* yang diwujudkan dengan adanya produk tabungan Gaul iB yang dalam hal ini untuk meningkatkan jumlah nasabah. Mengingat nasabah sangat penting dalam berlangsungnya suatu lembaga keuangan, untuk itu BPRS Bhakti Sumekar melakukan inovasi produk terbarunya yaitu Tabungan gaul ib yang dirancang untuk nasabah yang menginginkan kemudahan dan penggunaannya yang praktis.

Penerapan strategi pemasaran yang telah dilakukan oleh BPRS Bhakti Sumekar cabang Pamekasan menggunakan teori yang sesuai

⁴⁹Sofjan Assauri, *Manajemen Bisnis Pemasaran*, (Depok : Raja Grafindo Persada, 2018). Hlm. 201.

dengan landasan dasar yang menjadi pedoman yakni dengan diterapkannya strategi *Segmenting* yang dalam konsepnya membagi pasar menjadi kelompok pembeli yang dibedakan berdasarkan kebutuhan, karakteristik, atau tingkah lakunya agar proses pemasaran lebih terfokus sehingga sumber daya perusahaan dapat digunakan secara efektif dan efisien.

BPRS Bhakti Sumekar cabang Pamekasan dalam menerapkan segmentasi pasarnya dengan membagi pasar berdasarkan beberapa variabel. Yang pertama Segmentasi pasar berdasarkan geografis pada tabungan gaul ib meliputi masyarakat yang berada di sekitar kabupaten Pamekasan seperti Pamekasan Kota, Pademawu, Proppo, Palengaan dan kecamatan lain diseluruh Pamekasan. Demografis tentang jenis kelamin, usia, pendidikan dan pendapatan. Yaitu semua jenis kelamin dari usia 17-35 tahun yang memiliki kartu identitas tanpa membedakan kelas sosial dan pengetahuan nasabah. Psikografis didasarkan pada masyarakat yang gemar menabung dan gemar menggunakan *smartphone* disegala aktifitasnya terutama dalam keuangan. Segmentasi perilaku yaitu membagi pasar berdasarkan pengetahuan, manfaat penggunaan, didasarkan pada masyarakat yang mengutamakan manfaat yang ditawarkan seperti registrasi dapat dilakukan dimanapun dan kapanpun tidak perlu datang ke kantor sehingga nasabah dapat mengefisiensi waktunya serta penggunaannya yang mudah dan praktis.

Dalam melakukan segmentasi, ada beberapa langkah yang perlu diikuti, yaitu:

- 1) Pendefinisian pasar yang ingin dimasuki.
- 2) Identifikasi dasar/basis alternatif untuk segmentasi.
- 3) Pengujian basis tersebut dan memilih dasar-dasar yang terbaik untuk segmentasi.
- 4) Identifikasi segmen pasar individu, menunjukkan daya tariknya dan seleksi akan segmen yang menjadi target secara spesifik.

Suatu perusahaan dapat membuat suatu program pemasaran yang tepat dan efektif, pada dasarnya suatu segmen ditetapkan dalam pembagian dengan suatu fiksi yang menekankan pada harapan akan mendapatkan kebutuhan dan keinginan yang tepat. Dengan demikian para pemasar haruslah dapat menyajikan secara fleksibel agar pasar yang ditawarkan dapat mencakup seluruh anggota segmen.⁵⁰ Jadi, dengan diterapkannya konsep *Segmenting* dalam meningkatkan minat nasabah di BPRS Bhakti Sumekar Pamekasan dapat memudahkan segala proses pemasaran yang disegmentasikan ke dalam kelompok-kelompok berdasarkan kebutuhan, karakteristik, dan tingkah laku.

Kemudian setelah melakukan segmentasi pasar, maka hasil dari beberapa segmen diidentifikasi lalu menetapkan pasar memilih salah satu dari segmen pasar atau lebih untuk dilayani yang disebut dengan *Targeting* yakni penentuan sasaran dari produk tabungan gaul ib setelah diterapkan segmentasi pasarnya. *Targeting* merupakan proses lanjutan dari segmentasi pasar sebagai komponen satu kesatuan yang secara runtut menjadi pedoman dasar dalam strategi pemasaran. Proses *Targeting*

⁵⁰Sofjan Assauri, *Manajemen Bisnis Pemasaran*, hlm. 203

mempertimbangkan pengelompokan nasabah dan kesesuaian produk yang ditawarkan.

Targeting sangat penting dalam mengidentifikasi peluang segmen pasar karena dengan mengevaluasi beragam segmen, suatu perusahaan dapat memutuskan segmen mana yang akan menjadi target mengingat *targeting* harus didasarkan pada kriteria tertentu agar diketahui segmen mana yang menarik dan menjadi prioritas pelayanan. Sehingga dapat disesuaikan dengan tingkat kebutuhan konsumen.

BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pamekasan juga menerapkan konsep *Targeting* sebagai konsep lanjutan untuk lebih memfokuskan target pasar yang harus diprioritaskan untuk meningkatkan efektifitas suatu perusahaan serta seperti yang sudah dijelaskan disegmentasi awal bahwa sasaran dari produk tabungan gaul ib adalah masyarakat yang tinggal di kabupaten Pamekasan yang gemar menabung dan berinvestasi serta gemar menggunakan *smartphone* disegala aktifitasnya yang akan mempermudah segala aktifitas dan dapat mengefisiensi waktu yang menginginkan sesuatu yang mudah didapatkan dan praktis untuk digunakan.

Selaras dengan pemahaman tentang sebuah target pemasaran yang perlu didasari dengan kelompok yang memiliki potensi besar sehingga dapat dijadikan peluang untuk mengembangkan pasar dan mempertahankan daya saing perusahaan sebagai timbal balik suatu perusahaan juga dapat memuaskan kebutuhan atau keinginan konsumen yang menjadi target pasar.

Melakukan evaluasi atas segmen pasar yang ada agar mengetahui sejauh mana daya tariknya untuk dijadikan target, maka pemasar dapat mengevaluasi berdasarkan tiga hal yaitu : Ukuran dan pertumbuhan, Daya tarik struktural, serta tujuan dan sumber daya perusahaan. Dalam hal ini yang dilakukan oleh BPRS Bhakti Sumekar cabang Pamekasan yaitu dengan melakukan ukuran dan pertumbuhan pasar ketika bank melihat jika segmen kelas menengah bawah hingga menengah atas jumlahnya besar maka ada kecenderungan untuk terus meningkat. Semakin besar ukuran segmen dan semakin tinggi pertumbuhannya maka semakin menarik untuk dijadikan pasar sasaran.

Berdasarkan ketiga indikator dalam mengevaluasi target pasar berikutnya adalah merumuskan strategi untuk menetapkan segmen mana yang akan dilayani. Penetapan target pasar bank dapat memilih salah satu diantara alternatif strategi yaitu:⁵¹

1) Pemasaran tanpa pembedaan (*Undifferentiated Marketing*)

Perusahaan mengabaikan segmen pasar dan menawarkan satu macam produk kepada seluruh pasar. Pasar tidak dibedakan dan penawaran produk dan dianggap sama.

2) Pemasaran terkonsentrasi (*Concentrated Marketing*)

Dalam hal ini pemasar hanya fokus pada segmen tertentu atau beberapa segmen yang dilayani dengan menawarkan produk atau jasa yang cocok sesuai dengan kebutuhan dan keinginan segmen ini.

3) Pemasaran dengan pembedaan (*Differentiated Marketing*)

⁵¹Tatik Suryani, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Prenamedia Group, 2017), hlm. 116

Strategi ini memilih berbagai segmen kemudian merancang strategi sesuai dengan kebutuhan segmen yang ada.

Dalam hal ini BPRS Bhakti Sumekar menetapkan target pasarnya berdasarkan *Differentiated Marketing* dengan strategi ini melakukan pemasaran dengan pembedaan, masing-masing dilayani dengan berbagai jenis produk yang berbeda. Seperti pada tabungan gaul ib ini yang penggunaannya diciptakan untuk nasabah yang menginginkan kemudahan, berbeda dengan jenis produk yang lainnya yang dalam menggunakannya pun berbeda-beda.

Dapat ditarik kesimpulan bahwa *targeting* juga memiliki peran penting dalam proses aktifitas pemasaran dengan memilih dan mengevaluasi target berdasarkan kriteria tertentu dapat lebih mudah untuk ditujukan pada pemilik kebutuhan yang menginginkan sesuatu yang cepat dan efisien untuk mencapai tujuan pemasaran yang lancar dan sesuai prosedur.

Konsep selanjutnya yakni *Positioning* kemampuan lembaga keuangan dalam menyajikan produk yang menarik, memberikan kemudahan bertransaksi dan kompetitif. Pengembangan produk atau inovasi produk diarahkan pada produk yang bervariasi dan beragam didukung nilai keunikan yang ditawarkan serta menguntungkan.

BPRS Bhakti Sumekar cabang Pamekasan sudah menerapkan konsep *Positioning* pada produk tabungan gaul ib, pihak BPRS bhakti sumekar memberikan penjelasan tentang posisi produk tabungan gaul ib

kepada nasabah yang nantinya akan memberikan penilaian tersendiri dibenak nasabah lalu memberikan pemahaman tentang perbedaan posisi produk dengan kompetitor.

Tabungan gaul ib ini memiliki keistimewaan atau keunikan tersendiri dari produk yang ada di BPRS Bhakti Sumekar sendiri atau bahkan dengan produk pesaing. Tabungan gaul ib ini selain mudah untuk mendaftar, proses pendaftaran tidak memakan waktu yang lama, secara otomatis bisa langsung mendapatkan nomor rekening diaplikasi tabungan gaul ib dan juga menjadi pengingat untuk mengisi saldo. Dengan demikian Tabungan gaul ib dalam memosisikan produknya sebagai produk tabungan yang praktis dan simple untuk digunakan oleh konsumen (nasabah).

Sesuai dengan konsep yang dikemukakan oleh M. Nuryanto bahwa *Positioning* merupakan tindakan merancang penawaran dan citra perusahaan sehingga menempati suatu posisi kompetitif yang berarti berada dalam benak pelanggan sasaran. Dalam hal ini konsep *Positioning* bertujuan untuk menciptakan suatu kesan terhadap produk yang sesuai dengan keinginan pasar yang dituju.

Menentukan posisi yang kompetitif pada produk atau suatu pasar sangat penting dalam sebuah perusahaan, produk dan jasa diposisikan pada posisi yang diinginkan nasabah sehingga dapat menarik minat nasabah

untuk membeli produk atau jasa yang ditawarkan.⁵² Oleh karena itu harus memperhatikan strategi yang tepat pada penentuan posisi pasar.

Strategi penentuan posisi pasar dapat dilakukan dengan beberapa alternatif yaitu:

1) Berdasarkan atribut produk

Berdasarkan atribut yang menonjol dari produk yang ditawarkan misalkan memberikan manfaat bagi pelajar seperti hadiah berupa perlengkapan sekolah yang akan dikesankan oleh nasabah sebagai tabungan pelajar.

2) Berdasarkan pemakai

Bank memosisikan produknya sesuai dengan pemakainya, misalkan tabungan Pelajar yang nasabahnya adalah pelajar.

3) Berdasarkan pesaing

Memosisikan produk yang lebih baik dibandingkan pesaing, seperti memberikan bagi hasil yang lebih tinggi dari pesaing.

4) Berdasarkan penggunaan

Dalam menempatkan pasarnya tidak hanya menawarkan fungsi manfaat tetapi juga penggunaannya yang berbeda dengan yang lain.

5) Berdasarkan kategori produk

Pada produk tabungan di perbankan tidak hanya diposisikan untuk menabung saja tetapi juga memberikan manfaat tambahan.⁵³

⁵²Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Prenada Media group, 2010). Hlm. 105

⁵³Tatik Suryani, *Manajemen Pemasaran*, hlm. 117-116

BPRS Bhakti Sumekar pada produk tabungan gaul ib memosisikan produknya atas dasar atribut sebagai produk tabungan yang mudah dan praktis, karena banyak sekali manfaat yang akan didapatkan oleh nasabah seperti registrasi dimana saja, proses cepat dan efisien. Dan juga berdasarkan kategori produk, tabungan gaul ib tidak hanya untuk menabung namun juga bisa sebagai sarana investasi karena produk ini menggunakan akad *mudharabah* atau bagi hasil.

Dapat disimpulkan bahwa upaya-upaya yang diterapkan oleh BPRS Bhakti Sumekar cabang Pamekasan, dengan diciptakannya produk tabungan gaul ib memberikan banyak keuntungan dan manfaat yang akan didapatkan atau dirasakan oleh nasabah. Sehingga sejalan dengan konsep bahwa suatu perusahaan dalam mendesain produk-produk mereka harus menciptakan kesan dan gambaran tersendiri dalam pikiran konsumen sesuai yang diharapkan agar BPRS Bhakti Sumekar cabang Pamekasan dapat menentukan *Positioning* perlu melakukan strategi yang benar sehingga posisi pasar yang diinginkan tepat pada sasarannya.

Setelah membahas tentang strategi *Segmenting*, *Targeting* dan *Positioning* yang diterapkan pada produk tabungan gaul ib di BPRS Bhakti Sumekar cabang Pamekasan teknologi juga berperan penting dalam menjalankan mekanisme transaksi keuangan yang lebih mudah dan lebih spesifik, salah satunya pemanfaatan *fintech* (*financial technology*).

Menurut *World Bank*, *Fintech* adalah sebuah industri yang menggunakan teknologi agar system keuangan dan penyampaian layanan

keuangannya lebih efisien. Seperti yang diluncurkan oleh BPRS Bhakti Sumekar yakni tabungan gaul ib berbasis *fintech* yang di dalamnya terdapat fitur-fitur yang sudah lengkap dibandingkan dengan *Mobile banking*. Keunggulan tersebut menjadi salah satu bentuk kualitas agar dapat mempertahankan daya saing.

Selaras dengan pemahaman tentang perkembangan *fintech* di Indonesia terutama dalam bidang keuangan terus mengalami kemajuan penggunaan *fintech* ini memudahkan nasabahnya untuk melakukan berbagai transaksi. Pengguna *fintech* termasuk kaum milenial yang adaptif terhadap perubahan kemudahan dan kepraktisan ditawarkan oleh perusahaan-perusahaan *fintech* hingga saat ini terus bertambah.

Dapat disimpulkan bahwa perpaduan unsur teknologi dan sistem keuangan saling memberikan dampak positif terutama dalam kemudahan-kemudahan akses yang akan dirasakan oleh nasabah dalam waktu jangka panjang. *Fintech* memberikan layanan untuk penggunanya yang sebelumnya tidak didapatkan pada layanan tradisional oleh pengguna jasa layanan keuangan, *fintech* menjadi terobosan baru dalam jasa keuangan karena dapat mengubah produk-produk keuangan tradisional menjadi berbagai macam.

2. Efektifitas Strategi *Segmenting, Targeting* dan *Positioning* Pada Produk Tabungan Gaul iB di BPRS Bhakti Sumekar Pamekasan

Memasarkan produk baru kepada konsumen merupakan hal yang sangat penting bagi suatu perusahaan, dengan tujuan agar calon konsumen

mengetahui bahwa perusahaan tersebut memiliki produk yang baru serta untuk menarik konsumen agar menggunakan produk tersebut. Dengan pemasaran suatu produk akan dikenal oleh masyarakat yang nantinya akan menimbulkan ketertarikan. Nasabah mempunyai beragam tujuan dalam memanfaatkan produk dan jasa perbankan. Untuk mencapai tujuan maka harus menyusun Strategi STP (*Segmenting, Targeting dan Positioning*) secara tepat untuk memudahkan proses pemasaran yang efektif.

Konsumen merupakan kunci keberhasilan bisnis perusahaan dari kinerja hasil penjualan, tingkat profitabilitas dan pangsa pasar.⁵⁴ Setiap perusahaan, baik lembaga keuangan ataupun non lembaga keuangan akan menentukan strategi yang harus dilakukan untuk melihat bagaimana efektifitas yang dihasilkan dari pelaksanaan STP tersebut, seperti yang sudah diterapkan oleh BPRS Bhakti Sumekar cabang Pamekasan.

Efektifitas Strategi *Segmenting, Targeting dan Positioning* dapat dilihat dari hasil penerapan STP yang dilakukan BPRS Bhakti Sumekar cabang Pamekasan yaitu berdasarkan hasil penelitian segmentasi pasar pada produk tabungan gaul ib meliputi masyarakat yang berada di wilayah kabupaten Pamekasan seperti Pamekasan Kota, Pademawu, Proppo, Palengaan dan kecamatan lain diseluruh Pamekasan. Berjenis kelamin laki-laki dan perempuan dari usia 17-35 tahun yang memiliki kartu identitas tanpa membedakan kelas sosial dan pengetahuan nasabah yang gemar menabung dan berinvestasi serta gemar menggunakan *smartphone* disegala aktifitasnya yang menginginkan sesuatu yang mudah didapatkan dan praktis

⁵⁴Sofjan Assauri, *Strategic Marketing*, (Depok : Rajagrafindo Persada, 2012). Hlm. 3

untuk digunakan. Kemudian *Targeting* Tujuan dari target pasar ini adalah untuk memusatkan pemasaran pada segmen pasar yang telah dipilih oleh BPRS Bhakti Sumekar dan melakukan peninjauan secara langsung keseluruhan pasar. Produk tabungan gaul ib memosisikan produknya atas dasar atribut sebagai produk tabungan yang mudah dan praktis, karena banyak sekali manfaat yang akan didapatkan oleh nasabah seperti registrasi dimana saja, proses cepat dan efisien. Dan juga berdasarkan kategori produk, tabungan gaul ib tidak hanya untuk menabung namun juga bisa sebagai sarana investasi karena produk ini menggunakan akad *mudharabah* atau bagi hasil.

Efektifitas strategi STP ini pada segmentasi perusahaan lebih fokus dalam mengalokasikan sumber daya dengan menganalisis hasil pengelompokan segmen pasar. Kemudian menentukan siapa yang menjadi target dari hasil penentuan segmen, perusahaan juga memetakan kompetitor dan posisi produk dalam pasar. Dengan memandang pasar dari posisi yang unik dan menerapkan cara yang berbeda dari yang dilakukan kompetitor.

Hasil diatas sesuai dengan pendapat Panji, dalam bukunya: tahap-tahap yang perlu dilakukan dalam strategi pemasaran yaitu melakukan strategi segmentasi, targeting dan positioning. Sama halnya dengan pengukuran efektivitas juga dapat dilakukan setelah melakukan strategi pemasaran STP tersebut.⁵⁵

Efektifitas segmentasi menurut kotler *Measurable, substansial, accessible, differentable, actionable* artinya segmen pasar yang sudah

⁵⁵ Adam Panji, *Fikih Muamalat Maliyah Konsep, Regulasi dan Implementasi*, (Bandung: PT. Refika Aditama, 2017), hlm. 27

ditetapkan BPRS dapat diukur, cukup besar, mudah diakses, dapat dibedakan serta dapat dilaksanakan. Efektifitas *targeting* bahwa tabungan gaul ib di BPRS Bhakti Sumekar terbilang masih baru berjalan satu tahun namun jumlah nasabah sudah bisa dikatakan lumayan banyak. Dari Posisi pasar dan produknya tabungan gaul ib ini posisi produknya atas dasar atribut sebagai tabungan yang mudah dan praktis serta berdasarkan kategori produk.

Perusahaan telah mencapai sasaran yang telah ditargetkan sesuai dengan tujuan perusahaan. Berdasarkan hasil penelitian ini, maka dapat diketahui bahwa strategi STP yang diterapkan oleh BPRS Bhakti Sumekar cabang Pamekasan efektif, karena sudah mendapat respon positif dari masyarakat. keberhasilan BPRS Bhakti Sumekar dapat memberikan pelayanan-pelayanan baik dari segala kebutuhan masyarakat dibidang keuangan.