

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. Profil BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan

Dengan adanya Undang-undang No. 22 tahun 1999 tentang Pemerintah Daerah dan Peraturan Pemerintah No. 25 tentang Kewenangan Provinsi sebagai daerah otonom, maka kewenangan otonom pada saat ini telah diserahkan kepada daerah yang telah mencakup penanganan segala urusan rumah tangga daerah sebagai lembaga berikut perangkatnya. Dalam meningkatkan dan mendayagunakan potensi ekonomi daerah dalam rangka meningkatkan Pendapatan Asli Daerah (PAD), Pemerintah Kabupaten Sumenep memerlukan peran dalam lembaga keuangan agar dapat memenuhi tujuan tersebut. Bentuk dari lembaga keuangan yang sesuai dengan kondisi daerah Sumenep yang sangat ideal adalah lembaga Keuangan Mikro, dalam hal ini adalah Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS). Pemerintah Kabupaten Sumenep melakukan akuisisi dengan Bank Perkreditan Rakyat yang bertempat di Sidoarjo yaitu PT. BPR DANA MERAPI untuk kemudian direlokasi ke Kabupaten Sumenep.¹

Dalam pengesahan yang dilakukan oleh Pemerintah Kabupaten Sumenep pada PT BPRS Bhakti Sumekar dalam (Perda) dengan No. 6 tahun 2003 tanggal 31

¹ Diakses dari <https://bhaktisumekar.co.id/v2/download/3171/nya> , pada tanggal 25 Januari 2022 Pukul 16.00.

Juli 2003. Perubahan nama yang awalnya adalah PT. BPR Bhakti Sumekar diubah menjadi PT. BPRS Bhakti Sumekar yang telah disahkan oleh notaris Sukarini SH No. 1 pada tanggal 1 November tahun 2003 di Sidoarjo. Departemen Kehakiman RI dan HAM juga ikut mengesahkan dengan nomor C-01389 HT. 01.04. TH 2004 serta telah disetujui oleh BI di Jakarta pada tanggal 21 Mei 2004 dengan nomor 6/606/DPbs dan BI Cabang Surabaya pada tanggal 22 Juni 2004 dengan nomor 6/353/DPBR/IDBPR/Sb.

a. Visi – Misi dan Motto

Visi merupakan tujuan yang ingin dicapai oleh suatu lembaga atau perusahaan. Sedangkan misi merupakan segala sesuatu yang perlu dilakukan untuk mewujudkan visi dari sebuah perusahaan. Adapun visi dan misi BPRS Bhakti Sumekar sebagai berikut:

1) Visi

Terwujudnya masyarakat yang makin sejahtera dengan dilandasi nilai agama dan budaya.

2) Misi

- a) Intermediasi antar pelaku ekonomi yang berlebih dengan yang kurang dalam permodalan berdasar
- b) Membantu melaksanakan pemberdayaan pengusaha UMKM
- c) Mengupayakan peningkatan pendapatan asli daerah.²

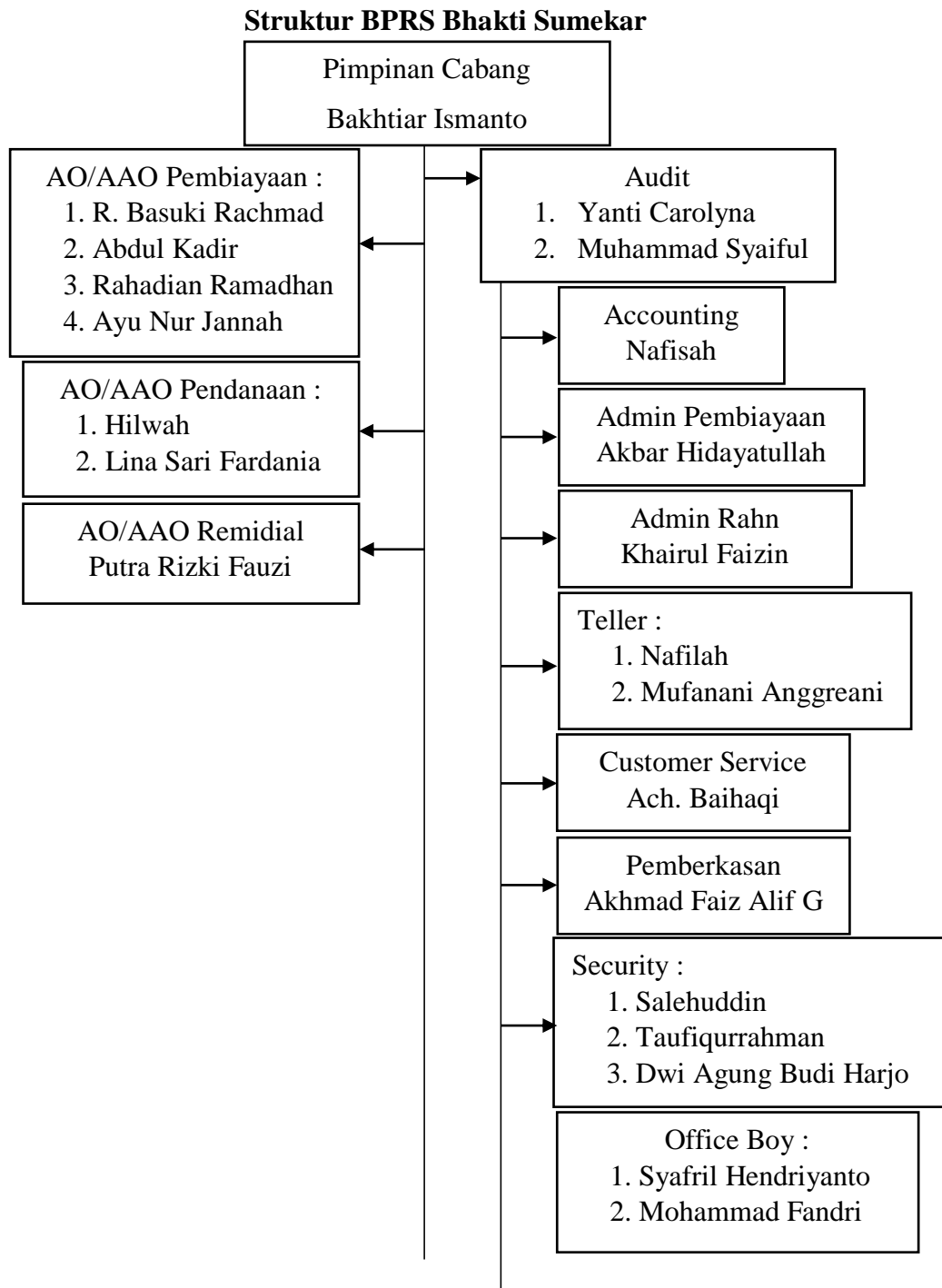
² Diakses dari <https://bhaktisumekar.co.id/v2/download/3171/nya> , pada tanggal 25 Januari 2022 Pukul 16.16.

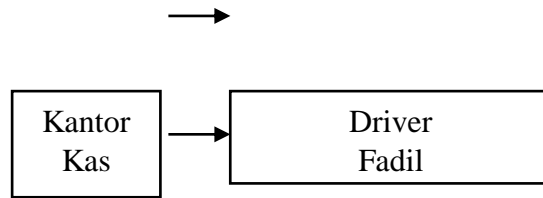
3) Motto

“Mitra Bermuamalah dengan Syariah”

b. Struktur Organisasi BPRS Bhakti Sumekar

Gambar 4.1





Sumber: Data ini diperoleh dari BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan

c. Logo BPRS Bhakti Sumekar

Gambar 4.2

Lambang BPRS Bhakti Sumekar



1) Makna umum

Bunga mercah yang mencerminkan keleluasan, kegigihan, semangat dan keramahan dalam semua aspek bisnis yang ada di lingkungan masyarakat yang diharapkan terus berkembang.

2) Segi Warna

Warna hijau melambangkan kesuburan, kesejukan dan kemakmuran. Sedangkan pada warna kuning melambangkan kesejahteraan dan kejayaan.³

d. Makna atau Nilai Utama Perusahaan “BHAkti”

1) Berkembang

Dengan mengembangkan ide kreatifitas tinggi dan etos kerja serta melakukan kesempatan dan tantangan untuk berkembang dalam berinovasi.

2) Harmonis

Memiliki rasa persaudaraan dan rasa kebersamaan sebagai pedoman hidup yang bisa menjalin kekompakan dalam bermitra.

3) Amanah

Amanah berarti konsisten, bersikap tegas dan bertindak adil serta bertanggung jawab dalam mengambil segala keputusan.

4) Kepuasan Nasabah

Mengedepankan kepuasan nasabah dengan tetap memberikan pelayanan terbaik serta memperhatikan kepentingan perusahaan.

5) Transaparan

³ Diakses dari <https://bhaktisumekar.co.id/v2/download/3171/nya> , pada tanggal 25 Januari 2022 Pukul 16.55.

Membangun pelayanan yang transparan yang saling terbuka demi membangun kepercayaan terhadap pelayanan terbaik dengan mengedepankan suasana bersih dan berwibawa.

6) **Integritas**

Bertakwa, penuh dedikasi dan tetap patuh pada aturan yang dilandasi kejujuran.

d) Lokasi BPRS Bhakti Sumekar di Wilayah Pamekasan

- 1) Kantor Cabang Madya Pamekasan (Jl. Raya Mesigit no. 33 Pamekasan)
- 2) Kantor Cabang Waru (Jl. Raya Tobalang, Kec. Waru)
- 3) Kantor Kas Larangan (Jl. Raya Sumenep, Ds. Larangan Luar)
- 4) Kantor Cabang Pratama Bandaran (Jl. Raya Bandaran, Dsn. Sumber Wangi, Ds. Bandaran)

e) Produk-Produk BPRS Bhakti Sumekar

1) **Simpanan**

- a) Tabungan Barokah
- b) Tabungan SIMPEL (Simpanan Pelajar)
- c) Tabungan Hari Raya (TAHARA)
- d) Tabungan Qurban
- e) Tabungan Haji Barokah
- f) Deposito Mudharobah

2) **Pembiayaan**

- a) Pembiayaan Al-Qardhul Hasan

- b) Pembiayaan UMKM
- c) Pembiayaan Serbaguna
- d) Pembiayaan Talangan Haji
- e) Pembiayaan Talangan Umroh
- f) Pembiayaan Sepeda Motor
- g) Pembiayaan Elektronik
- h) Pembiayaan Pensiunan
- i) Pembiayaan Sanitasi & Air Bersih (SADAR BERSIH)
- j) Gadai Emas⁴

Dari beberapa produk yang ada di BPRS bhakti Sumekar, peneliti akan meneliti tentang produk tabungan simpanan pelajar (SIMPEL). Tabungan SIMPEL merupakan tabungan yang dikhususkan kepada pelajar baik dari TK/SD/SMP/SMA yang telah dikeluarkan oleh Bank-Bank Nasional sebagai edukasi dan inklusi keuangan agar mereka dapat gemar menabung sejak dini. Tabungan SIMPEL merupakan sebuah solusi dalam membantu pelajar untuk memenuhi keinginannya, karena dengan menabung mereka dapat belajar sejak dini mengenai tata kelola keuangan dan dapat memberikan solusi bagi sekolah yang sudah tidak menggunakan tabungan simpanan pelajar. Akad yang digunakan pada tabungan simpanan pelajar ini yaitu *Wadiah Yad-dhamanah* (titipan).

⁴ Brosur BPRS Bhakti Sumekar Pamekasan, 2022.

2. Data Lapangan

Berdasarkan apa yang telah peneliti dapatkan pada saat melakukan penelitian, baik dengan metode wawancara, observasi, dan dokumentasi, maka peneliti akan memaparkan data hasil penelitian, sebagai berikut:

a. Konsep tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan

Tabungan adalah sebuah simpanan yang dimiliki oleh nasabah yang merupakan produk bank sebagai rekening penampung kelebihan dana nasabah setelah digunakan sebagai konsumsi atau untuk operasional usaha. Bank menjadi tempat yang paling sering digunakan oleh nasabah untuk menitipkan dananya, selain praktis dan aman kita tidak perlu merawat atau menyediakan tempat khusus untuk uang-uang yang kita miliki.

Dalam menabung penting untuk kita mengetahui konsep tabungan yang kita miliki khususnya pada tabungan simpanan pelajar. Biasanya konsep tabungan dari setoran yang digunakan untuk tabungan simpanan pelajar dibuat ringan agar siswa dapat mulai menabung sejak dini. Simpanan pelajar sendiri berbeda dengan produk-produk yang ditawarkan pada umumnya karena jenis tabungan ini hanya dikhususkan kepada mereka yang masih pelajar. Tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) merupakan tabungan yang dikhususkan kepada para pelajar baik dari TK/SD/SMP/SMA untuk memenuhi kebutuhan masa depannya. Hal ini sesuai dengan apa yang disampaikan oleh Ibu Nia selaku AO pendanaan di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan, sebagai berikut:

“Tabungan simpanan pelajar merupakan tabungan yang dikhususkan kepada pelajar, namanya saja sudah simpel otomatis ditujukan kepada pelajar baik dari TK/SD/SMP/SMA dan yang membedakan tabungan simpel dengan tabungan yang lain yaitu dari pembukaan rekening yang sangat murah dan praktis, yang mana siswa hanya membayar Rp. 10.000 mereka sudah bisa membuka tabungan simpel. Jadi bisa dari uang saku yang mereka terima dari orang tua dan disimpan ke tabungan simpel.”⁵

Menurut Ibu Nia tabungan simpanan pelajar merupakan tabungan yang dikhususkan kepada pelajar baik dari TK/SD/SMP/SMA agar mereka dapat gemar menabung sejak dini dan ciri khas dari tabungan simpel ini adalah tabungannya sangat murah dan ringan sehingga membedakan dengan tabungan yang lain.

Hal senada yang disampaikan oleh Bapak Akbar:

“ Untuk tabungan SIMPEL sendiri pastinya untuk pelajar yaitu dari sebuah lembaga pendidikan seperti sekolah untuk mempermudah mereka dalam memenuhi kebutuhan dan keinginannya, sedangkan ciri khas dari tabungan simpel ini yaitu dari layout atau logonya dia punya ciri khas yang lebih menarik karena memiliki setoran awal yang sangat murah, kemudahan juga supaya menjadi kebiasaan bagi pelajar dalam mengenal tabungan sejak dini agar mereka terbiasa untuk menabung tanpa ada kesulitan dalam proses mekanismenya.”⁶

Menurut Bapak Akbar setoran awal untuk tabungan SIMPEL sangat murah. Jumlah yang sangat ekonomis dan murah dapat menjangkau para siswa dengan tidak memberatkan dalam menabung sedangkan untuk ciri khas dari tabungan simpel ditentukan dari layout atau logo yang menjadi daya tarik dari tabungan simpel ini,

⁵ Lina Sarifardania, AO/AAO Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan, Wawancara Langsung, (11 Januari 2022) .

⁶ Akhbar Hidayatullah, Admin Pembiayaan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan, Wawancara langsung, (10 Januari 2022)

sehingga memberikan kemudahan bagi para pelajar dan orang tua dalam memberikan edukasi dalam mengenal perbankan sejak dini.

Berdasarkan penuturan diatas dapat disimpulkan bahwa tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) merupakan tabungan yang dikhususkan kepada para pelajar baik dari TK/SD/SMP/SMA sebagai edukasi dalam mengenal perbankan agar dapat mencapai cita-cita dan keinginannya serta dengan diberikannya fitur-fitur yang menarik dan setoran yang murah sehingga dapat mempermudah siswa dalam menabung.

Berkaitan dengan sasaran dari Tabungan simpel ini adalah para pelajar baik dari TK/SD/SMP/SMA serta tabungannya mempunyai kualitas yang bisa menarik minat nasabah dengan tampilan buku tabungan yang mudah dikenali oleh siswa. Sebagaimana pernyataan dari Ibu Hilwah:

“Untuk sasarannya sendiri sudah pasti untuk pelajar dan tampilan buku tabungan ini sangat menarik karena disitu sudah tertera produk SIMPEL jadi nasabah sudah bisa mengenali tabungan tersebut”⁷

Hal senada juga disampaikan oleh Dita:

“Sangat menarik dan mudah dikenali oleh nasabah khususnya seperti saya yang masih di bangku sekolah di sampulnya sudah tertera bahwa tabungan tersebut khusus siswa dan ada gambar siswanya”⁸

Menurut Ibu Hilwah dan Dita untuk sampul buku tabungan SIMPEL ini sangat menarik serta sudah jelas bahwa disampulnya tertera tulisan “SIMPEL atau

⁷ Hilwah, AO/AAO Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan, Wawancara Langsung, (11 Januari 2022).

⁸ Dita, Nasabah BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan, Wawancara langsung, (19 Januari 2022).

Simpanan Pelajar” sehingga dengan adanya tulisan yang tertera disampul depan buku tabungan nasabah mudah untuk mengenalinya.

Pada tampilan buku tabungan SIMPEL diperkuat dengan hasil observasi peneliti bahwa pada saat itu peneliti melihat langsung buku tabungan SIMPEL yang sudah tertera nama dari tabungan simpanan pelajar pada saat melakukan setoran.

Berdasarkan penuturan dan observasi yang dilakukan peneliti dapat disimpulkan bahwa buku tabungan SIMPEL mudah dikenal oleh nasabah khususnya para siswa karena sudah tertera tulisan tabungan SIMPEL.

Untuk masyarakat yang ingin menjadi nasabah pada tabungan SIMPEL dan ingin membuka rekening, terdapat beberapa persyaratan yang sangat mudah yaitu hanya mengisi formulir pembukaan tabungan SIMPEL dan melampirkan FC kartu pelajar atau KK orang tua. Sesuai dengan apa yang dikatakan oleh Ibu Nia:

“Untuk persyaratannya sendiri dengan mengisi formulir dan melampirkan FC kartu tanda pelajar, KTP orang tua, dan KK tetapi khusus TK/SD/SMP mereka kan belum bisa tanda tangan jadi bisa diwakilkan ke orang tua atau guru tetapi untuk SMA mereka kan sudah bisa tanda tangan jadi tidak perlu lewat orang tua tetapi tetap dengan pantauan dari sekolah karena nantinya pada saat penarikan tabungan tetap ada pengawasan dari orang tua dan sekolah sedangkan untuk setoran awal yaitu Rp. 10.000-, dan uang tersebut sudah masuk ke rekening tabungan siswa, dan setoran selanjutnya minimal Rp. 1.000,- serta bebas biaya administrasi”.⁹

Menurut Ibu Nia syarat dalam pembukaan rekening tabungan SIMPEL yaitu mengisi formulir dan melampirkan FC kartu tanda pelajar, KK dan KTP orang tua

⁹⁹ Lina Sari Fardania, AO/AAO Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan, Wawancara Langsung, (11 Januari 2022).

serta untuk pembukaan rekening awal Rp. 10.000,- Syarat yang diberikan tentu sangat mudah dan simpel.

Hal senada juga disampaikan oleh Ferdian :

“Ya untuk persyaratannya hanya mengisi formulir dan melampirkan FC kartu tanda pelajar, KTP orang tua, dan KK lalu membayar uang setorannya jadi sangat mudah untuk saya dalam menabung.”¹⁰

Hal senada juga disampaikan oleh Naila :

“Kalau persyaratannya disuruh mengisi formulir dan melampirkan kartu tanda pelajar, KTP orang tua, dan KK serta membayar uang Rp. 10.000. Lalu sama karyawannya diproses dahulu baru satu minggu lagi mereka kesini bawa buku tabungan”.¹¹

Menurut Ferdian dan Naila persyaratan yang diberikan sangat mudah yaitu hanya mengisi formulir dan melampirkan FC KK, KTP, kartu pelajar serta membayar uang setoran Rp. 10.000.

Diperkuat dengan hasil observasi bahwa syarat dari tabungan SIMPEL hanya mengisi formulir pembukaan rekening dan melampirkan kartu tanda pelajar, FC KK atau KTP orang tua, karena pada saat itu peneliti melihat secara langsung proses pembukaan rekening yang dilakukan siswa di sekolah dengan mengisi formulir pendaftaran dan melampirkan FC kartu tanda pelajar, KTP atau KK orang tua serta menyetor uang Rp. 10.000 yang disetorkan kepada bagian tabungan untuk memprosesnya di kantor atau bank. Uang Rp. 10.000 akan masuk ke rekening buku

¹⁰ M. Ferdian Putra, Nasabah BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan, Wawancara Langsung, 15 Januari 2022).

¹¹ Naila, Nasabah BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan, Wawancara Langsung, 15 Januari 2022).

tabungan siswa yang tertera dengan nominal Rp. 10.000 dan untuk setoran selanjutnya minimal Rp. 1.000,-

Jadi dari penuturan diatas dapat disimpulkan bahwa persyaratan dalam membuka rekening tabungan simpanan pelajar sangat mudah dan simpel. Selain itu tabungan SIMPEL bebas biaya administrasi sehingga mempermudah siswa dalam menabung.

Pengambilan atau penjemputan tabungan merupakan sebuah proses yang dilakukan oleh karyawan dalam mengambil tabungan siswa di sekolah. Dalam hal ini karyawan melakukan penjemputan tabungan menggunakan mobil kas keliling untuk mempermudah siswa dalam menabung tanpa mereka harus pergi langsung ke BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan. Sebagaimana pernyataan dari Bapak Baihaqi:

“Untuk proses pengambilan tabungannya sendiri disini ada yang diminta harian, mingguan dan bulanan tergantung kerja sama yang dilakukan BPRS dengan sekolah, jadi mereka tidak perlu repot-repot untuk datang ke bank nya langsung tetapi disini kita yang dibagian *funding*/pendanaan yang melakukan penjemputan tabungan dengan menggunakan mobil kas keliling.”¹²

Menurut Bapak Baihaqi untuk pengambilan tabungan dilakukan oleh karyawan dibagian *funding*/pendanaan dengan menggunakan mobil kas keliling, dimana dalam melakukan penjemputan dilakukan sesuai atas permintaan dari sekolah.

¹² Ach. Baihaqi, Customer Service BPRS Bhakti Sumekar Kntor Cabang Madya Pamekasan, Wawancara langsung, (17 Januari 2022).

Hal senada juga disampaikan oleh Bapak Joko Untung selaku guru

“ Ya untuk proses penjemputan tabungan disini biasanya dilakukan oleh karyawan yang menggunakan mobil kas keliling dan biasanya di sekolah ini dijemput pada hari senin dan kamis sehingga mempermudah guru disini tanpa kami mengambil tabungan langsung ke siswa, jadi siswa yang menabung mendatangi langsung karyawan.”¹³

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa dalam melakukan penjemputan atau pengambilan tabungan dilakukan sesuai dengan perjanjian antara sekolah dengan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan, dimana dalam bentuk kerja sama ini akan mempermudah siswa dan guru yang sebelumnya guru atau sekolah tidak menyediakan tabungan untuk siswa.

Penting untuk mengetahui akad yang digunakan pada tabungan khususnya tabungan simpanan pelajar (SIMPEL). Akad yang digunakan pada tabungan SIMPEL adalah *Wadiah Yad-Dhamanah*, dimana *Wadiah Yad-Dhamanah* merupakan titipan dari nasabah dan bank sebagai pihak yang dititipkan barang/uang diberikan hak untuk memanfaatkan atau mengelolanya dan sebagai konsekuensinya bank harus dapat menjaga dan mengembalikan barang/uang nasabah jika nasabah menghendaki. Nantinya keuntungan yang akan diperoleh nasabah sepenuhnya menjadi hak dari pihak yang dititipkan atau dalam hal ini adalah bank. Keuntungan yang diberikan biasanya dalam bentuk bonus. Pemberian bonus oleh Bank merupakan pemberian secara sukarela dan tidak boleh disebutkan nominal atau persentasenya agar terhindar dari riba. Hal ini sesuai dengan pernyataan Ibu Nia:

¹³ Joko Untung, Guru, Wawancara Langsung, (15 Januari 2022).

“Akad yang digunakan pada tabungan ini yaitu *Wadiah Yad-Dhamanah*. Biasanya kita berikan bonus tetapi nilainya tidak seberapa dan itu langsung masuk ke rekening tabungan siswanya”¹⁴

Hal senada juga disampaikan oleh Bapak Akbar

“Ya untuk akad pastinya menggunakan *Wadiah Yad-Dhamanah* dimana akad ini bank dapat memanfaatkan titipan dari nasabah dan nantinya nasabah akan memperoleh keuntungan, keuntungan tersebut berupa bonus beda dengan *mudharabah* yang memberikan bagi hasil. Untuk ketentuannya tidak ada karena ini merupakan pemberian secara sukarela dari bank kepada nasabah dan biasanya didapatkan tiap bulan.”¹⁵

Menurut Ibu Nia dan Bapak Akbar akad yang digunakan pada tabungan SIMPEL yaitu *Wadiah Yad-Dhamanah*. Pihak bank dalam memberikan keuntungan pada nasabah yaitu dalam bentuk bonus. Bonus tersebut bersifat sukarela yang diberikan bank kepada nasabah dan biasanya bonus tersebut langsung masuk ke rekening siswa.

Diperkuat dengan hasil observasi pada saat peneliti melihat tabungan SIMPEL bahwa bonus yang diberikan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan pada nasabah tabungan SIMPEL yaitu berupa nominal dengan jumlah yang tidak seberapa yang langsung masuk ke dalam rekening tabungan SIMPEL.

¹⁴ Lina Sari Fardania, AO/AAO Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan , Wawancara langsung (13 Januari 2022).

¹⁵ Akbar Hidayatullah, Customer Service BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan , Wawancara langsung (17 Januari 2022).

Dari wawancara dan observasi diatas dapat disimpulkan bahwa bonus yang diberikan oleh bank kepada nasabah tidak ditentukan berapa nominalnya akan tetapi bonus tersebut didapatkan nasabah tiap bulan.

b. Strategi Pemasaran pada Produk Tabungan Simpanan Pelajar di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan

Setiap perusahaan baik perusahaan barang atau jasa akan selalu berusaha untuk berkembang dan mampu bersaing dengan perusahaan lain. Maka, setiap perusahaan harus mampu menetapkan dan menerapkan strategi dan cara pelaksanaan kegiatan pemasarannya. Kegiatan pemasaran yang dilakukan harus terarah agar dapat mencapai tujuan dan sasaran perusahaan yang dapat meningkatkan laba perusahaan dalam jangka panjang.¹⁶ Dalam hal ini kegiatan pemasaran dikenal sebagai *Marketing Mix* atau Bauran pemasaran. Dalam melakukan penjualan demi memperoleh profit dibutuhkan sebuah strategi pemasaran yang dapat dilakukan oleh perusahaan khususnya lembaga keuangan dalam menarik minat nasabah untuk melakukan transaksi keuangan. Dalam hal ini salah satu strategi pemasaran yang dilakukan oleh BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan dalam menarik nasabah yaitu meliputi unsur-unsur dari bauran pemasaran (*marketing mix*) yaitu Produk (*Product*), Harga (*Price*), Lokasi (*Place*), dan Promosi (*Promotion*), sebagaimana yang telah disampaikan oleh Bapak Baihaqi dalam wawancara berikut:

¹⁶ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2013), 197.

“Untuk strategi yang digunakan dalam memasarkan tabungan SIMPEL yang pertama produk, kedua harganya, ketiga lokasi dan yang keempat promosi. Jadi, kami menggunakan strategi pemasaran 4P”¹⁷

Menurut Bapak Baihaqi untuk strategi pemasaran yang dilakukan yaitu menggunakan unsur-unsur dari bauran pemasaran 4P (*product, price, place, promotion*).

Hal senada juga disampaikan oleh Ibu Nia:

“Biasanya kami menggunakan unsur dari *marketing mix* yaitu 4P. Strategi ini dilakukan agar target bank menjadi tepat sasaran terutama sekarang ini persaingan antar bank yang tinggi dalam mempromosikan produk-produknya, jadi kita lihat dari segi produknya bagaimana, lokasinya, lalu harganya sudah sesuai tidak dengan pasaran, lalu promosinya. Dengan cara ini kita dapat menganalisa pesaing kita.”¹⁸

Jadi menurut Ibu Nia strategi yang dilakukan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan dalam menarik minat nasabah yaitu dengan menggunakan unsur dari bauran pemasaran 4P (*product, price, place, promotion*) untuk melihat dan menganalisa pesaing.

Berdasarkan penuturan diatas dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan oleh BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan yaitu dengan menggunakan unsur-unsur bauran pemasaran 4P yaitu Produk, Harga, Lokasi dan Promosi.

¹⁷ Ach. Baihaqi, Customer Service di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan, Wawancara langsung, (13 Januari 2022).

¹⁸ Lina Sari Fardania, AO/AAO Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan, Wawancara langsung, (20 Januari 2022).

Kualitas produk menjadi sangat berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam memilih tabungan khususnya tabungan simpanan pelajar. Kualitas produk yang diberikan oleh BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan kepada nasabah yaitu dari segi setoran yang sangat murah dan penarikannya bisa dilakukan kapan saja serta tidak adanya biaya administrasi yang membuat nasabah loyal untuk menabung. Hal ini sesuai dengan pernyataan Ibu Hilwah:

“Kualitas produk yang kami tawarkan yaitu dari segi setoran yang sangat murah, dengan Rp. 1.000 saja siswa sudah bisa menabung di bank kami, jadi mereka dapat menyisihkan uang saku atau jajan tanpa memberatkan mereka dalam menabung.”¹⁹

Hal senada juga disampaikan oleh Bapak Akbar:

“Kalau tentang kualitas produk pastinya produk kami merupakan produk unggulan dan yang paling murah karena pembukaan rekening dan setorannya hanya Rp. 1.000 saja dan produk kami sangat kekinian dan sangat mudah diakses meskipun siswa tidak datang langsung ke kantor. Selain itu kerjasama yang sudah banyak terjalin oleh bank kami sudah cukup banyak terjalin sehingga membuat kita semakin dipercaya jadi siswa dan guru juga merasa lebih aman menabung di bank dari pada pakai tabungan manual.”²⁰

Menurut Ibu Hilwa dan Bapak Akbar dalam wawancara diatas dikatakan bahwa kualitas produk yang telah ditawarkan oleh BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan sangat murah dan merupakan produk unggulan yang cukup banyak peminatnya, terbukti dari kerjasama yang dilakukan oleh BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan dengan sekolah-sekolah yang

¹⁹ Hilwah, AO Pendaan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan, Wawancara Langsung (17 Januari 2022).

²⁰ Akhbar Hidayatullah, Admin Pembiayaan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan, Wawancara Langsung, (18 Januari 2022).

ada di Pamekasan. Akan tetapi, pada saat peneliti melakukan observasi langsung ke sekolah hanya terdapat beberapa sekolah yang ada di Pamekasan yang minat terhadap tabungan siswa dikarenakan saat ini masih terjadi pandemi *Covid-19*.

Dari penuturan diatas dapat disimpulkan bahwa kualitas produk yang dimiliki oleh BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan pada tabungan SIMPEL sudah sangat murah terbukti dengan terjalannya kerjasama yang dilakukan oleh BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan dengan sekolah-sekolah yang ada di Pamekasan sudah cukup banyak.

Strategi dalam penetapan harga yang dilakukan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan sudah sangat murah sehingga penetapan harga yang diberikan berbeda dengan tabungan yang sama-sama untuk siswa yang ada di bank lain. Seperti penuturan dari Ibu Nia:

“Ya untuk harga yang kami berikan sudah mengikuti pasaran dengan artian harga yang kami tetapkan sangat murah dan sangat menjangkau kebutuhan siswa, bahkan ada bank yang memberikan nominal dalam pembukaan rekening yang cukup mahal yaitu Rp. 100.000 sedangkan di bank kami hanya Rp.10.000 jadi sangat ringan dikantong.”²¹

Hal senada juga disampaikan oleh Bapak Akbar

“Penetapan harga produk SIMPEL di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan sudah sangat murah beda dengan tabungan siswa di bank lain yang terlalu mahal, Karna harga yang ditetapkan sangat murah saat ini sudah cukup banyak nasabah khususnya siswa yang menabung di bank kami”²²

²¹ Lina Sari Fardania, AO/AAO Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan, Wawancara langsung, (20 Januari 2022).

²² Akbar Hidayatullah, Admin Pembiayaan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan, Wawancara langsung, (18 Januari 2022).

Menurut Ibu Nia dan Bapak Akbar bahwa harga yang diberikan sudah mengikuti pasaran dengan artian harga yang ditetapkan mengikuti kondisi dari siswa dimana siswa hanya menerima uang saku yang diberikan orang tua mereka untuk dijamin dan ditabung, dan pastinya uang saku mereka dengan nominal yang kecil karena disesuaikan dengan kebutuhannya.

Dari penuturan diatas dapat disimpulkan bahwa tabungan simpanan pelajar di BPRS Bhakti Sumekar sudah sangat murah dibandingkan dengan bank lain karena sudah disesuaikan dengan kebutuhan siswa.

Promosi merupakan sebuah upaya yang dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan penjualan dengan memberitahukan dan membujuk konsumen tentang produk yang biasanya dilakukan dengan memberikan potongan harga atau hadiah pada waktu dan barang tertentu agar menarik minat konsumen. Dalam hal ini strategi promosi yang dilakukan oleh BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan adalah mensosialisasikan produk tabungan SIMPEL dengan memberitahukan, menginformasikan serta mengajak para siswa untuk menabung. Selain itu cara lain dalam mempromosikan SIMPEL yaitu melalui Hp, brosur, dan lain-lain. Sebagaimana pernyataan Bapak Baihaqi:

“Untuk promosinya kita banyak sosialisasi ke sekolah-sekolah tentang pentingnya edukasi menabung sejak dini. Dengan kita menawarkan tabungan SIMPEL ini otomatis akan mempermudah guru dalam mengadakan tabungan kembali, karena saat ini banyak sekolah yang sudah tidak menggunakan tabungan dikarenakan gurunya malas mengambil atau mencatat tabungannya bahkan kadang mereka mengambil uang tabungan siswa untuk dipinjam sebagai keperluan pribadi, dan untuk medianya sendiri kita menggunakan HP seperti kita memanfaatkan media sosial baik

whatsapp atau media yang lain dan ada juga brosur yang kami sebar pada saat sosialisasi ke sekolah-sekolah”²³

Menurut Bapak Baihaqi promosi yang dilakukan oleh BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan adalah dengan mensosialisasikan produk SIMPEL selain itu perkembangan teknologi saat ini sudah canggih seperti kita dapat memanfaatkan media promosi melalui HP, dengan Hp BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan mempromosikannya melalui *whatsapp*, internet dan bagi-bagi brosur. Sehingga dengan adanya promosi masyarakat menjadi lebih tau dan lebih mengenal tabungan SIMPEL serta dengan adanya tabungan ini dapat membantu guru dan sekolah yang sudah lama tidak mengadakan kembali tabungan siswa..

Hal senada juga disampaikan oleh Ibu Nia:

“Ya kita lebih banyak sosialisasi dan kita dalam mempromosikan juga melalui website BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan. Di website juga terdapat informasi mengenai pembiayaan dan tabungan yang lain. Selain itu kita menggunakan sistem jemput bola ke nasabah, dalam artian pada saat ingin menabung dan melakukan penarikan disaat mereka tidak sekolah, mereka dapat menghubungi dan kami siap untuk mendatangi nasabah. Intinya kita mempermudah nasabah khususnya siswa.”²⁴

Menurut Ibu Nia pihak BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan dalam mempromosikan produknya selain sosialisasi yaitu karyawan melakukan sistem jemput bola atau mendatangi langsung nasabah yang akan

²³ Ach. Baihaqi, Customer Service BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan, Wawancara Langsung, (24 Januari 2022).

²⁴ Lina Sari Fardania, AO/AAO Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan, Wawancara Langsng, (24 Januari 2022).

melakukan penarikan jadi, dapat mempermudah nasabah dalam bertransaksi tanpa mereka datang langsung ke bank. Selain itu di *website* resmi BPRS sudah tertera iklan-iklan dan tawaran yang sangat menarik sehingga nasabah yang melihatnya akan tertarik untuk menabung dan jumlah nasabah yang akan semakin meningkat.

Pernyataan tersebut diperkuat oleh hasil observasi bahwa disaat peneliti mengamati langsung ke sekolah dimana karyawan sedang melakukan sosialisasi ke beberapa sekolah baru dengan menggunakan mobil kas keliling seperti di daerah Proppo dengan menjelaskan dan membagikan brosur-brosur dari tabungan SIMPEL dan produk lain kepada guru, sedangkan untuk siswa diberikan brosur. media promosi yang digunakan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan yaitu menggunakan internet dan brosur. Selain itu promosi di *whatsapp* dan *website* memberikan informasi bagi masyarakat khususnya orang tua yang memiliki anak yang masih sekolah agar mereka minat dan tertarik untuk menabung di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan.

Dalam penuturan dan observasi diatas dapat disimpulkan bahwa BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan dalam mempromosikan produknya yaitu dengan mensosialisasikan ke sekolah-sekolah dengan menyebarkan brosur dan media sosial seperti *whatsapp* dan *website*. Selain itu strategi promosi dapat dilakukan dengan sistem jemput bola kepada nasabah yang ingin melakukan penarikan tanpa mereka datang langsung ke bank.

BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan dalam mempromosikan produknya mempunyai beberapa strategi khusus yaitu dengan

memberikan beberapa hadiah kecil kepada nasabah yang rajin. Seperti yang disampaikan oleh Ibu Hilwah:

“Sebenarnya strategi khusus itu sama dengan strategi yang dilakukan biasanya tetapi pada strategi khususnya ini kita lebih melihat dan mengecek siapa saja siswa yang setiap minggunya rajin menabung, siswa yang rajin menabung inilah kami beri *reward* dengan memberikan hadiah. Biasanya kita beri botol minuman, buku, bolpen atau alat tulis lainnya. Hadiah tersebut sebagai wujud semangat yang kita berikan kepada nasabah agar mereka lebih gemar dalam menabung.”²⁵

Hal senada juga disampaikan oleh Natalia:

“Biasanya karyawan waktu memasarkan tabungan langsung ke kita, mereka menjelaskan terkait tabungannya bagaimana, persyaratannya bagaimana, setoran dan lain-lain. Kita diberikan hadiah jika kita bisa menjawab pertanyaan dari karyawan, seperti kita disuruh menebak atau bahkan menghitung lalu yang bisa menjawab dikasih hadiah. Saya pernah dapat buku karna saya bisa menjawab”²⁶

Menurut Ibu Hilwah dan Natalia strategi khusus yang dilakukan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan dalam menarik minat nasabah yaitu dengan memberikan hadiah atau *reward* sebagai wujud semangat yang diberikan BPRS kepada nasabah agar mereka lebih rajin lagi dalam menabung. Dengan adanya hadiah ini akan membuat siswa lebih gemar menabung meskipun hanya menyisihkan uang saku mereka, karena nantinya tabungan yang mereka kumpulkan akan mempunyai kebanggaan tersendiri pada saat melakukan penarikan.

²⁵ Hilwah, AO/AAO Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan, Wawancara Langsung, (25 Januari 2022).

²⁶ Natalia, Nasabah BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan, Wawancara Langsung, (15 Januari 2022).

Dalam penuturan diatas dapat disimpulkan bahwa strategi khusus yang dilakukan oleh tim AO/AAO Pendanaan dalam mempromosikan produknya yaitu dengan memberikan *reward* atau hadiah kecil kepada siswa.

Lokasi merupakan tempat dalam memperjualbelikan produk-produk perbankan. Lokasi yang strategis menjadi salah satu faktor penting dalam menentukan keberhasilan suatu perbankan. Dalam hal ini BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan terletak di tempat yang strategis dimana dekat dengan jantung kota dan penentuan lokasi pemasarannya pun juga strategis. Hal ini sesuai dengan pernyataan Bapak Akbar:

“Untuk tabungan SIMPEL pastinya kita memasarkan ke sekolah-sekolah, melalui guru dan relasi kita dapat memasarkan produk tersebut. Akan tetapi, tidak hanya di sekolah yang kami pasarkan melainkan di kantor, instansi, atau bahkan kita memasarkan dengan membagikan brosur di Arek Lancor pada hari Minggu. Karena disini tabungan bisa dengan atas nama siswa pribadi bukan atas nama sekolah, dalam artian sekolah yang tidak bekerja sama dengan kami pun siswanya sudah menabung meskipun hanya beberapa.”²⁷

Hal senada juga disampaikan oleh Ibu Hilwah:

“Biasanya kami memasarkan produk ke semua lapisan masyarakat meskipun tabungan SIMPEL memang khusus pelajar. Karena yang namanya pemasaran tidak ada batasan dengan artian semua kalangan dapat memperoleh informasi terkait produk apa saja yang dimiliki oleh bank kami. Dan kita harus dapat mengukur lokasi mana saja yang strategis dalam melakukan promosi meskipun bank kami sudah terletak di lokasi yang sangat strategis dimana nasabah mudah mendatangi kami”²⁸

²⁷ Akhbar Hidayatullah, Admin Pembiayaan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan, Wawancara langsung, (18 Januari 2022).

²⁸ Hilwah, AO/AAO Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan, Wawancara Langsung, (25 Januari 2022).

Menurut Bapak Akbar dan Ibu Hilwah produk tabungan SIMPEL tidak hanya memasarkan di sekolah-sekolah saja. Akan tetapi, tim Pendanaan memasarkannya ke semua kalangan seperti sebuah Lembaga, Instansi, Tempat-tempat ramai, dan berbagai lokasi strategis lainnya. Sehingga produk yang dipasarkan ke tempat/lokasi yang strategis dapat menentukan laku tidaknya sebuah produk dengan artian produk tersebut akan lebih banyak dikenal oleh masyarakat.

Berdasarkan penuturan di atas dapat disimpulkan bahwa tabungan simpanan pelajar tidak hanya dipasarkan di sekolah saja melainkan juga dipasarkan ke semua kalangan masyarakat dan ke berbagai lokasi strategis lainnya.

Jumlah nasabah yang ada di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan sebelum terjadinya pandemi sudah cukup meningkat. Akan tetapi karena adanya pandemi *Covid-19* yang hingga sekarang belum juga usai maka perkembangan jumlah nasabah menurun. Sebagaimana pernyataan dari Bapak Baihaqi:

“Untuk perkembangan jumlah nasabah sekarang agak menurun akibat pandemi yang biasanya satu sekolah full yang menabung sekarang menjadi menurun bahkan ada beberapa sekolah yang sudah tidak bekerja sama kembali dengan kami dikarenakan siswa banyak yang belajar dari rumah (*daring*). Kalau sebelum-sebelumnya banyak bahkan satu sekolah menabung semua”.²⁹

²⁹ Ach. Baihaqi, Customer Service BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan, Wawancara langsung, (25 Januari 2022).

Menurut Bapak Baihaqi perkembangan jumlah nasabah saat ini menurun akibat pandemi *Covid-19* yang belum juga usai tetapi sekarang jumlah nasabah sudah mulai meningkat.

Hal senada juga disampaikan oleh Bapak Joko:

“Ya disekolah kami sudah ada yang tidak menabung sama sekali, dikarenakan sekarang masih Pandemi jadi anak-anak kemarin kan masih daring jadi berkurang”³⁰

Menurut Bapak joko disekolahnya sudah berkurang yang menabung diakibatkan pandemi *Covid-19* yang masih melanda kota Pamekasan.

Diperkuat dengan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti bahwa pada saat peneliti datang ke sekolah yang ada di Pamekasan hanya ada beberapa sekolah saja yang masih tetap menabung atau menjalin kerja sama dengan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan. Hal ini dikarenakan pandemi *Covid-19* yang membuat para siswa tidak menabung.

B. Temuan Penelitian

Berdasarkan data lapangan yang telah peneliti kumpulkan dari wawancara, observasi dan dokumentasi di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan, maka terdapat beberapa hasil temuan peneliti yang dilampirkan dalam bentuk tulisan sebagai berikut:

³⁰ Joko Untung, Guru, Wawancara Langsung, (15 Januari 2022).

1. Konsep tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan

Konsep tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan terdiri dari:

- a. Tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) merupakan tabungan yang dikhususkan kepada para pelajar baik TK/SD/SMP/SMA sebagai edukasi dan inklusi keuangan agar mereka gemar menabung sejak dini.
- b. Ciri khas tabungan SIMPEL yaitu memiliki setoran awal yang sangat murah sehingga berbeda dengan tabungan yang ada di bank lain.
- c. Nominal yang ditetapkan untuk pembukaan rekening awal yaitu Rp. 10.000-, setoran selanjutnya minimal Rp. 1.000-, bebas biaya administrasi, dan bisa diambil sewaktu-waktu dibutuhkan.
- d. Persyaratan untuk menjadi nasabah di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan pada tabungan SIMPEL yaitu mengisi formulir pendaftaran, melampirkan kartu tanda pelajar, FC KTP atau KK orang tua, lalu membayar uang setoran sebesar Rp.10.000.
- e. Sasaran tabungan SIMPEL yaitu siswa baik TK/SD/SMP/SMA
- f. Proses pengambilan atau penjemputan tabungan dilakukan sesuai dengan kesepakatan sekolah baik harian, mingguan, dan bulanan.
- g. Tampilan buku tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) mudah dikenali nasabah.
- h. Akad yang digunakan yaitu *Wadiah Yad-Dhamanah*.

2. Strategi pemasaran pada produk tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan

- a. BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan dalam mempraktekkan strategi pemasaran menggunakan unsur-unsur bauran pemasaran yaitu 4P (*product, price, place, promotion*).
- b. Kualitas produk yang dimiliki oleh tabungan SIMPEL sangat murah dan merupakan produk unggulan yang cukup banyak peminatnya.
- c. Nominal harga yang diberikan sudah mengikuti pasaran dengan menyesuaikan kebutuhan siswa yaitu Rp. 1.000,-.
- d. Promosi yang dilakukan oleh BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan untuk menarik minat nasabah yaitu dengan sosialisasi ke sekolah-sekolah dengan membagikan brosur dan sistem jemput bola pada saat melakukan penarikan. Selain itu media promosi yang digunakan melalui Hp dan *Website* resmi BPRS.
- e. BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan dalam memasarkan produknya yaitu di sekolah, instansi, atau tempat-tempat ramai yang memungkinkan untuk dilakukan promosi.
- f. Strategi khusus yang dilakukan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan yaitu dengan memberikan hadiah/*reward*.
- g. Sebelum Pandemi *Covid-19* jumlah nasabah meningkat tiap tahunnya, akibat pandemi saat ini jumlah nasabah menurun.

C. Pembahasan

Dalam pembahasan ini, peneliti akan memaparkan hasil penelitian mengenai Strategi Pemasaran yang telah dilakukan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan.

1. Konsep tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan

Berdasarkan data yang diperoleh peneliti baik melalui wawancara, observasi dan dokumentasi, peneliti akan memaparkan analisis data mengenai konsep tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan. Tabungan merupakan bentuk simpanan dari nasabah yang dapat diambil sewaktu-waktu nasabah butuhkan, akan tetapi bagi hasil yang ditawarkan kepada nasabah penabung kecil. Meskipun bagi hasil yang diberikan kecil biasanya jumlah nasabah yang menggunakan tabungan cenderung lebih banyak daripada produk penghimpunan yang lain.³¹ Adanya konsep tabungan dalam lembaga keuangan syariah sangat dibutuhkan, karena untuk mencapai sebuah tujuan tersebut tidaklah mudah dikarenakan tidak bisa dipungkiri bahwa tanpa adanya konsep tabungan maka masyarakat atau nasabah yang akan menabung tidak mengetahui bagaimana karakteristik dari tabungan tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti pada konsep tabungan simpanan pelajar terdapat beberapa karakteristik atau ciri khas dari

³¹ M. Nur Rianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2019), 46.

tabungan simpanan siswa yaitu adanya setoran awal minimal pada saat pembukaan rekening baru yang dibuat murah. Khusus untuk produk tabungan simpanan pelajar di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan adalah setoran awal minimal yang sangat murah dan persyaratan dalam pembukaan rekening yang sangat mudah dan simpel. Dimana untuk pembukaan rekening awal nasabah perlu membayar uang sebesar Rp. 10.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp. 1.000,- dengan tarif yang diberikan sangat murah membuat nasabah khususnya siswa akan lebih gemar dalam menabung. Sedangkan untuk persyaratannya hanya mengisi formulir pembukaan rekening dan melampirkan kartu pelajar, FC KTP atau KK orang tua.

Sasaran dari tabungan simpanan pelajar yang ada di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan adalah dikhususkan kepada mereka yang masih pelajar baik TK/SD/SMP/SMA.

Tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) memiliki ciri khas tertentu untuk membedakan tabungan SIMPEL dengan tabungan lain seperti bebas biaya administrasi dan saldo awal lebih murah dari pada tabungan lain yang ada di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan ataupun tabungan yang sama-sama untuk pelajar di bank lain.

Karyawan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan dalam pengambilan atau penjemputan tabungan dilakukan sesuai dengan perjanjian atas kerja sama dengan sekolah-sekolah yang telah menjadi mitra dengan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan baik harian, mingguan, atau bulanan.

Tampilan buku tabungan SIMPEL sangat menarik dengan nuansa berwarna hijau tua dan terdapat gambar pelajar sehingga mudah dikenali nasabah.

Wadiah merupakan titipan murni dari nasabah yang mempunyai aset/barang kepada pihak penyimpan dana (Bank) yang diberi kepercayaan, dimana bank harus menjaga barang/aset dari kerusakan, kerugian, keamanan, dan keutuhannya, dan dikembalikan kapan saja nasabah menghendaki.³² Dalam hal ini Akad yang digunakan pada tabungan SIMPEL di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan adalah akad *wadiah yad-dhamanah*. Dimana bank dalam hal ini dapat memperoleh manfaat dari dana/barang yang dimiliki nasabah dan sebagai konsekuensinya bank harus menjaga, merawat dan mengembalikan barang/dana setiap saat sesuai dengan kehendak pemiliknya. BPRS Bhakti Sumekar dalam memberikan keuntungan pada nasabah yaitu dalam bentuk bonus. Bonus tersebut bersifat sukarela yang diberikan bank kepada nasabah dan bonus tersebut langsung masuk ke rekening tabungan siswa.

Dari hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa konsep dari tabungan SIMPEL merupakan karakteristik yang penting untuk diketahui calon nasabah. Dalam hal ini karakteristik dari tabungan SIMPEL yaitu memiliki setoran yang sangat murah dibandingkan tabungan yang sama-sama dikhususkan kepada siswa dari bank lain. Persyaratan yang sangat mudah pastinya akan membuat siswa lebih mudah untuk menabung dibandingkan dengan memberikan terlalu banyak

³² Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), 41.

persyaratan yang akan membuat nasabah malas untuk mendaftarkan diri sebagai calon nasabah. Nasabah akan diberikan kemudahan pada saat melakukan setoran atau penarikan karena karyawan di bagian tabungan akan menjemput tabungan siswa ke sekolah tanpa mereka datang langsung ke bank. Selain itu, Tabungan SIMPEL berprinsip pada akad wadiah dengan memberikan keuntungan berupa bonus yang akan diperoleh setiap bulannya meskipun nominal yang diberikan tidak seberapa sehingga menjadi nilai lebih dari nasabah.

2. Strategi pemasaran pada produk tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan

Dalam melakukan pemasaran pada suatu produk perbankan, perbedaan sering kali menjadi pembahasan dalam cara pemasaran antara satu tabungan dengan tabungan yang lain. Keberhasilan dari suatu strategi yang diterapkan oleh perbankan dapat dilihat dari hasil usaha dalam pemasarannya. Biasanya usaha pemasaran yang sering dilakukan meliputi kegiatan yang menyangkut dengan pengetahuan mengenai apa keinginan konsumen, kebutuhannya, dan daya saing yang efektif. Untuk itu perlu dilakukan sebuah strategi pemasaran yang efektif agar dapat bersaing secara sehat dengan bank-bank lain. Strategi pemasaran merupakan alat fundamental atau wujud rencana terarah dari sebuah perusahaan di bidang pemasaran, untuk mencapai tujuan secara optimal dengan mengembangkan

keunggulan bersaing yang berkesinambungan melalui program pemasaran yang digunakan dalam melayani pasar sasaran.³³

Upaya yang dapat dilakukan oleh perusahaan dalam meningkatkan pendapatan dan meraih pelanggan, perlu strategi yang efektif dalam memperoleh konsumen. Dalam ilmu marketing salah satu strategi yang berkenaan dengan hal tersebut yaitu melakukan bauran pemasaran (*marketing mix*). Strategi *marketing mix* ini sering digunakan oleh lembaga keuangan dalam mencapai tujuan pemaksimalan laba dari perusahaan.³⁴ Dalam hal ini bauran pemasaran (*marketing mix*) merupakan kegiatan dalam pemasaran yang dilakukan secara terpadu. Dengan artian kegiatan ini dilakukan secara berkesinambungan antara elemen-elemen yang ada dalam bauran pemasaran itu sendiri, jadi setiap elemen tersebut tidak bisa berjalan sendiri-sendiri tanpa adanya dukungan dari elemen lain atau bisa disebut juga alat bagi pemasar yang terdiri dari berbagai unsur suatu program pemasaran.³⁵

Strategi pemasaran pada produk tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) yang dilakukan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan adalah dengan menerapkan unsur-unsur dari bauran pemasaran 4P (*Product, Price, Place, Promotion*) sebagai berikut:

a. Produk (*Product*)

³³ Ita Nurcholifah, Strategi Marketing Mix dalam Perspektif Syariah, *Jurnal Khatulistiwa-Journal of Islamic Studies*, Vol. 4, No.1, (Maret, 2014), 78.

³⁴ Patah Abdul Syukur, Konsep Marketing Mix Syariah, *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, Vol. 5, No.1, (April, 2017).

³⁵ Uun Dwi Almuddatsir, "Implementasi Marketing Mix Tabungan Haji pada PT. Panin Bank Syariah TBK Cabang Malang" *j-EBIS*, 1 (April, 2017), 4.

Produk merupakan segala sesuatu baik berupa barang atau sesuatu yang dapat ditawarkan atau dipasarkan pada konsumen.³⁶ Dalam merebut perhatian calon nasabah, maka bank harus berusaha keras dalam menarik minat nasabah. Nasabah pastinya tidak akan datang sendiri tanpa ada sesuatu yang dapat menarik perhatian, sehingga yang paling utama untuk menarik perhatian dan minat nasabah adalah keunggulan produk yang dimiliki bank. Keunggulan ini harus dapat memiliki nilai kepada nasabah, maka bank perlu melakukan sebuah strategi produk.³⁷ Strategi produk yang dapat dilakukan oleh perbankan dalam mengembangkan produk adalah sebagai berikut:

- 1) Penentuan Logo dan Moto

Dalam penentuan logo dan motto perbankan harus dirancang dengan baik agar dapat menarik perhatian nasabah, mudah diingat serta memiliki arti seperti logo yang ada di oleh BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan yaitu terdapat lambang bunga merak yang mencerminkan keleluasaan, kegigihan, semangat dan keramahan dalam semua aspek bisnis serta warna hijau dan kuning yang melambangkan kesuburan, kemakmuran, kesejahteraan dan kejayaan BPRS Bhakti Sumekar. Sedangkan untuk motto “Mitra bermuamalah dengan Syariah” diharapkan semua produk yang ditawarkan dapat membantu masyarakat

³⁶ Andrianto dan M. Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Qiara Media, 2019), 144.

³⁷ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), 221.

baik dalam melakukan penyaluran dana ataupun penghimpunan dana dengan menghindarkan dari hal-hal yang tidak sesuai dengan syariat Islam.

2) Menciptakan Merk

Dengan memberikan merk pada produk perbankan maka akan membuat nasabah mudah dalam mengingatnya seperti yang dilakukan BPRS Bhakti Sumekar dalam memberikan satu nama yang khas dan mudah diingat nasabah yaitu SIMPEL (Simpanan Pelajar). Strategi produk yang di terapkan oleh BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan terbilang cukup efektif dan efisien untuk meningkatkan produk.

3) Menciptakan kemasan

Kemasan dalam dunia perbankan lebih diartikan pada pelayanan yang diberikan kepada nasabah dan juga sebagai pembungkusnya yaitu seperti buku tabungan. Dalam hal ini pelayanan yang diberikan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan terbilang sudah cukup maksimal dimana karyawan bagian pendanaan setiap harinya bahkan mingguan atau bulanan selalu melakukan penjemputan atau pengambilan tabungan (sistem jemput bola) kepada nasabah sehingga nasabah tidak perlu repot-repot untuk datang langsung ke bank cukup mereka menghubungi karyawan yang bertugas. Selain itu, buku tabungan yang diberikan kepada nasabah tabungan SIMPEL sangat menarik karena

didepan sampul tertera tabungan SIMPEL dan gambar pelajar sehingga nasabah khususnya siswa mudah dikenali.

4) Keputusan Label

Keputusan label atau *brand* dalam perbankan atau produk yang baik mampu menarik para nasabah untuk menggunakan produk atau jasa yang produsen ciptakan, dengan demikian akan mampu meningkatkan jumlah nasabah suatu bank. Dalam hal ini produk SIMPEL di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan harus dapat menginformasikan dengan baik kepada masyarakat khususnya para siswa atau guru pada saat melakukan promosi, karena dalam menarik minat nasabah diperlukan sebuah produk unggulan yang memiliki kualitas. Kualitas produk yang dimiliki tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan yaitu memberikan kemudahan bagi siswa dalam menabung dengan diberikannya setoran yang sangat murah dan penarikannya bisa dilakukan kapan saja serta tidak adanya biaya administrasi yang membuat nasabah loyal untuk menabung. Keuntungan yang diperoleh nasabah yaitu berupa bonus yang diberikan secara sukarela kepada nasabah, selain itu nasabah yang rajin menabung akan memperoleh hadiah atau *reward* sebagai bentuk apresiasi BPRS Bhakti Sumekar kepada nasabah.

Hal tersebut sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Kasmir dalam bukunya, yang mengatakan bahwa produk bank harus memiliki keunggulan

dalam menarik minat calon nasabah. Keunggulan yang harus dimiliki oleh bank jika dibandingkan dengan produk lain dan untuk memberikan keunggulan, maka bank perlu melakukan strategi produk. Strategi produk tersebut adalah penentuan logo dan moto, menciptakan merk dan kemasan, serta keputusan label.³⁸ Jadi, produk yang ditawarkan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan merupakan produk utama yang memiliki kualitas sistem jemput bola. Akan tetapi, dalam melakukan penjemputan tabungan SIMPEL seharusnya juga dilakukan promosi agar setiap karyawan yang datang ke sekolah, nasabah yang tidak menggunakan tabungan akan tertarik untuk menabung.

b. Harga (*Price*)

Harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan *marketing mix* (bauran pemasaran). Setiap produk yang dijual akan menentukan laku atau tidaknya produk dan jasa perbankan, maka penentuan harga menjadi faktor penting untuk diperhatikan. Harga adalah suatu nilai tukar yang dapat disamakan dengan uang atau barang lain untuk memanfaatkan apa yang diperoleh dari suatu produk/jasa bagi seseorang pada waktu dan tempat tertentu.

³⁸ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), 221.

³⁹ Nurul Huda, dkk, *Pemasaran Syariah Edisi Pertama*, (Depok: Kencana, 2017), 129.

Penetapan harga yang diberikan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan untuk tabungan SIMPEL dengan setoran awal Rp. 10.000,- sudah menjadi nasabah Tabungan SIMPEL. Jumlah yang sangat ekonomis dan menjangkau semua siswa dan dengan nominal tersebut tidak memberatkan siswa untuk menabung sehingga siswa dapat menyisihkan uang jajan mereka yang didapatkan dari orang tua. Apalagi dengan tidak adanya biaya administrasi yang diberikan pihak BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan. Dari segi bonus, pihak BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan akan memberikan bonus setiap bulannya dan hadiah yang akan didapatkan nasabah yang rajin menabung.

Dari hasil penelitian tersebut dapat peneliti simpulkan bahwa harga yang ditawarkan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan pada tabungan simpanan pelajar merupakan harga paling murah dari pada harga yang ditawarkan oleh bank-bank lainnya. Dalam pembukaan rekening Tabungan SIMPEL tidak ada biaya administrasi sehingga bisa dimiliki oleh semua siswa. Diperkuat dengan hasil observasi peneliti melihat nasabah yang melakukan pembukaan rekening Tabungan SIMPEL yang pada waktu itu, nasabah menyetorkan uang sebesar Rp.10.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp. 1.000,- dan untuk biaya administrasi nasabah tidak membayar sepeserpun.

Hal tersebut sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Adiwarmanto A. Karim dalam bukunya yang berjudul *Bank Islam*, bahwa Penentuan harga

menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa perbankan. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan. Harga berasal dari biaya administrasi, biaya sewa, biaya iuran dan biaya-biaya lainnya. Jadi, BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan sudah memenuhi strategi harga karena setoran awal yang sangat murah dan bebas biaya administrasi sehingga siswa bisa menabung dengan nominal berapa saja dan itu sudah menjadi ketertarikan tersendiri bagi nasabah.

c. Lokasi (*Price*)

Tempat atau lokasi merupakan salah satu kunci sukses dalam strategi pemasaran yang efektif. Lokasi yang strategis akan mudah dijangkau oleh pelanggan dalam melakukan transaksi. Sedangkan penentuan lokasi yang tidak strategis akan mengurangi minat nasabah untuk melakukan transaksi di bank. Untuk itu paling tidak terdapat dua lokasi yang dapat menjadi pertimbangan perbankan, yaitu lokasi untuk kantor pusat dan lokasi untuk kantor cabang.

Lokasi atau tempat yang dipilih BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan sangatlah strategis, dimana lokasi yang dipilih berada di jantung kota pamekasan dekat dengan alun-alun pamekasan sehingga sangat mudah dijangkau nasabah dan mudah untuk menemukannya. Disamping itu, lokasinya juga berdekatan dengan pertokoan, sekolah, dan masjid. Sehingga dengan berdekatnya letak BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya

Pamekasan dengan masjid sangat menguntungkan karena pastinya masyarakat mudah menemukan dan menghafalkan letak BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan dengan berpacu pada letak masjid tersebut. Berdekatan dengan Sekolah, para karyawan bagian pendanaan bisa memanfaatkannya dengan memasarkan produk Tabungan SIMPEL kepada siswa, guru-guru dan orangtua/wali yang ada. Selain itu tempat pemasar lainnya yaitu disemua kalangan masyarakat seperti lembaga, instansi, pasar, kantor dan PKL.

Dari hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa tempat yang dipilih sangat strategis sehingga dapat menarik minat nasabah dengan mudah melihat keberadaan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan yang berada di jantung kota Pamekasan dengan lokasi pemasaran diberbagai lokasi seperti Sekolah, dan masyarakat sekitar. Diperkuat oleh hasil observasi peneliti melihat AO Pendanaan memasarkan ke sekolah dan instansi yang lain.

Hal tersebut sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Kasmir dalam bukunya yang berjudul *Manajemen Perbankan* bahwa pemilihan lokasi sangat penting mengingat apabila salah dalam menentukan lokasi akan berakibat meningkatkan biaya yang akan dikeluarkan nantinya. Dengan penentuan lokasi yang tidak strategis akan mengurangi minat nasabah untuk berhubungan dengan bank. Jadi strategi lokasi yang diterapkan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan sudah terpenuhi dengan BPRS Bhakti Sumekar memiliki tempat yang strategis.

d. Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan salah satu sarana bagi perusahaan dalam memperkenalkan produk yang telah dihasilkan kepada masyarakat sebagai pasar sasaran produk tersebut dengan bertujuan untuk meningkatkan jumlah penjualan dengan mempengaruhi konsumen baik secara langsung maupun tidak langsung.⁴⁰ Selain itu, dengan promosi akan merubah sikap konsumen untuk lebih mengenal produk apa saja yang ditawarkan perbankan, bahkan mereka yang tadinya tidak mengenal sehingga menjadi pembeli dalam produk tersebut.

Secara garis besar keempat macam sarana promosi yang dapat digunakan oleh perbankan secara umum antara lain:⁴¹

Pertama, Iklan (*advertising*), merupakan salah satu bentuk promosi yang dilakukan dalam bentuk impersonal yang digunakan oleh perusahaan baik melalui tayangan, atau gambar, atau kata-kata yang tertuang dalam bentuk koran, majalah, brosur, spanduk, TV, baliho, (*billboard*), dan lain-laon.

Kedua, Promosi penjualan (*sales promotion*), merupakan bentuk promosi dimana perusahaan dalam menjajakan produk yang dipasarkannya dengan sedemikian rupa sehingga konsumen akan mudah untuk melihatnya dan dengan cara penempatan dan pengaturan tertentu maka produk tersebut akan

⁴⁰ Ita Nurcholifah, Strategi Marketing Mix dalam Perspektif Syariah, *Jurnal Khatulistiwa-Journal of Islamic Studies*, Vol. 4, No. 1, (Maret, 2014), 82.

⁴¹ M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2019), 170.

menarik perhatian pembeli.⁴² Promosi penjualan yang dapat dilakukan oleh perbankan biasanya melalui pemberian insentif kepada nasabah yang memiliki tabungan dengan saldo tertentu, hadiah serta souvenir lainnya kepada nasabah yang loyal, serta promosi penjualan lainnya.

Ketiga, Publisitas (*publicity*), adalah bentuk promosi yang dilakukan untuk meningkatkan citra perusahaan dengan memberitahukan, memberitakan bahkan menyiarkan kegiatan positif perusahaan melalui kegiatan *sponsorship* atau melalui kegiatan-kegiatan amal dan sosial lainnya, sehingga akan menarik pembeli.⁴³

Keempat, Penjualan personal (*personal selling*), merupakan bentuk promosi dengan melakukan kegiatan penjualan langsung secara pribadi kepada konsumen. Keterlibatan yang dilakukan karyawan secara pribadi dalam *personal selling* ini agar dapat memperkuat citra perusahaan bahwa semua komponen perusahaan terlibat dalam kemajuan perusahaan.⁴⁴ Dalam dunia perbankan penjualan pribadi secara umum dilakukan oleh seluruh pegawai bank. Secara khusus *Personal Selling* dapat dilakukan oleh petugas *Customer Service* atau *Service Assistensi*.⁴⁵

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti pada strategi promosi BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan yaitu

⁴² Indriyo Gitosudarmo, *Manajemen Strategis*, (Yogyakarta: BPFE, 2001), hlm. 215.

⁴³ M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2019), 170.

⁴⁴ Sentot Imam Wahjono, *Manajemen Pemasaran Bank*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013), 134-135.

⁴⁵ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hlm. 246-249.

menggunakan Periklanan, Penjualan Personal, Publikasi dan Promosi Penjualan.

Pertama, iklan yang digunakan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan yaitu menggunakan brosur, internet melalui website dan Hp (*Whatsapp*). Dimana brosur yang disediakan disebarluaskan kepada masyarakat dan tempat-tempat disekitar BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan serta biasanya diletakkan di meja tempat slip dan brosur yang telah disediakan kantor agar nasabah yang berkunjung bisa mengambil brosur tersebut. Selain itu, *Website* yang bisa diakses dengan mudah di <https://bhaktisumekar.co.id/v2/simpel/> di website tersebut sudah dibahas lengkap tentang tabungan SIMPEL.

Kedua, untuk kegiatan Penjualan Personal AO/AAO Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan melakukan promosi secara langsung dengan mendatangi langsung dan menawarkan produk Tabungan SIMPEL ke calon nasabah. Selain itu, mereka sambil membagi-bagikan brosur di sekitar area monumen Arek Lancor yang biasa dilakukan pada hari minggu. Dengan melakukan penjualan personal AO/AAO Pendanaan akan menjelaskan informasi produk Tabungan SIMPEL secara rinci sehingga akan membuat calon nasabah mudah mengerti dan akan memberikan ketertarikan sendiri kepada calon nasabah terhadap produk Tabungan SIMPEL.

Ketiga, promosi penjualan yang dilakukan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan untuk produk Tabungan SIMPEL adalah

bonus bagi nasabah yang rajin menabung. Selain itu BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan juga memberikan hadiah kepada nasabah seperti buku, bolpen, gelas atau botol dan lain-lain. Dengan adanya promosi penjualan tersebut akan memberikan nilai plus tersendiri bagi BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan untuk memberikan semangat kepada nasabah khususnya siswa agar mereka tetap menabung.

Keempat, dalam melakukan publisitas BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan mengadakan kegiatan amal yang kadang dilakukan pada hari minggu disaat CFD (*Car Free Day*).

Dari hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa promosi yang dilakukan sudah berjalan dengan baik untuk mengenalkan produknya ke masyarakat Pamekasan dengan membagi-bagikan brosur, penjualan pribadi dengan tim AO/AAO Pendanaan mendatangi dan menawarkan produk Tabungan ke calon nasabah, publisitas BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan mengadakan kegiatan amal pada saat CFD. Diperkuat oleh hasil observasi peneliti melihat banyak brosur di Kantor.

Hal tersebut sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Indriyo Gitosudarmo dalam bukunya yang berjudul *Manajemen Strategis* dengan adanya promosi akan merubah sikap dan tingkah laku konsumen, yang tadinya mereka tidak mengenal produk sehingga menjadi pembeli produk tersebut. Sedangkan sarana promosi iklan adalah sarana promosi yang digunakan oleh bank guna mengajak, menarik, menginformasikan, dan mempengaruhi calon

nasabah. Dalam penggunaan promosi dengan iklan dapat dilakukan ke berbagai media seperti pemasangan *billboard* di jalan-jalan strategis, pencetakan brosur baik disebar di setiap cabang. Jadi, dengan adanya strategi lokasi yang dilakukan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan sudah terpenuhi karena promosi yang dilakukan sudah disebar ke berbagai media sehingga mempermudah masyarakat untuk mengenal produk Tabungan SIMPEL. Akan tetapi dengan pemasangan *billboard* saja dalam pelaksanaan strategi pemasaran baik itu berupa promosi tidak cukup dilakukan dikarenakan hanya ada beberapa sekolah yang minat terhadap tabungan SIMPEL, hal ini dikarenakan jangkauan media promosi yang kurang menyebar ke daerah-daerah pedalaman sehingga nasabah tabungan SIMPEL hanya menyebar di daerah perkotaan saja.