

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

Sub bab pada paparan data ini untuk menjawab pertanyaan pada fokus pertama peneliti akan memaparkan hasil data yang diperoleh dari wawancara, observasi dan dokumentasi yang dilakukan tentang “Strategi *Personal Selling* dalam Menarik Minat Siswa MTSN 2 Sumenep Pada Produk Tabungan Simpanan Pelajar di BPRS Bhakti Sumekar Sumenep”. Sedangkan, untuk penjelasan tentang fokus penelitian ini peneliti menerjemahkannya dalam beberapa pertanyaan yang peneliti ajukan sebagai berikut:

1. Gambaran Umum Objek Penelitian

a. BPRS Bhakti Sumekar Sumenep

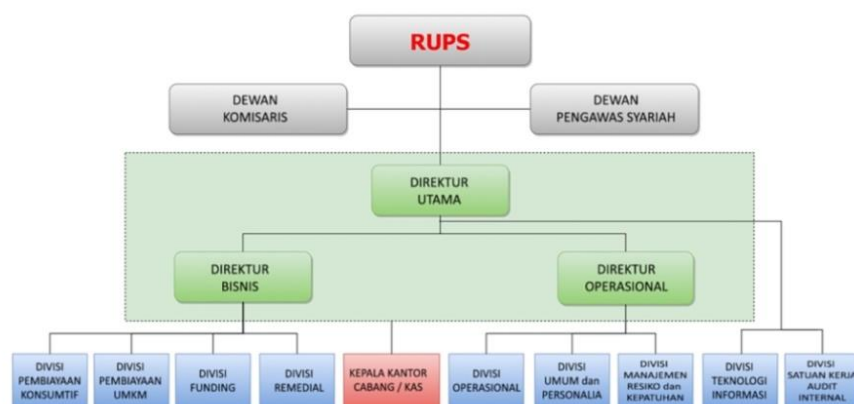
Pada saat dikeluarkannya Undang-undang No. 22 Tahun 1999 tentang Pemerintah Daerah dan Peraturan No. 25 tentang kewenangan Pemerintah dan kewenangan Provinsi sebagai daerah aotonom, maka kewenangan aotonom saat ini telah diserahkan kepada daerah. Kewenangan tersebut mencakup penanganan segala urusan rumah tangga daerah sebagai lembaga berikut perangkatnya. Untuk meningkatkan 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 diharapkan dapat meningkatkan dan mendayagunakan perekonomian daerah guna mencapai kesejahteraan masyarakat daerah secara merata. Bentuk dari lembaga keuangan yang sesuai

dengan kondisi daerah Sumenep yang sangat ideal adalah Lembaga Keuangan Mikro, dalam hal ini adalah Bank Pengkreditan Rakyat Syari'ah (BPRS). Untuk memenuhi maksud dan tujuan tersebut diatas Pemerintah Kabupaten Sumenep melakukan akuisisi Bank Pengkreditan Rakyat yang berdomisili di Sidoarjo yaitu PT. BPR DANA MERAPI untuk kemudian di relokasi ke Kabupaten Sumenep.¹

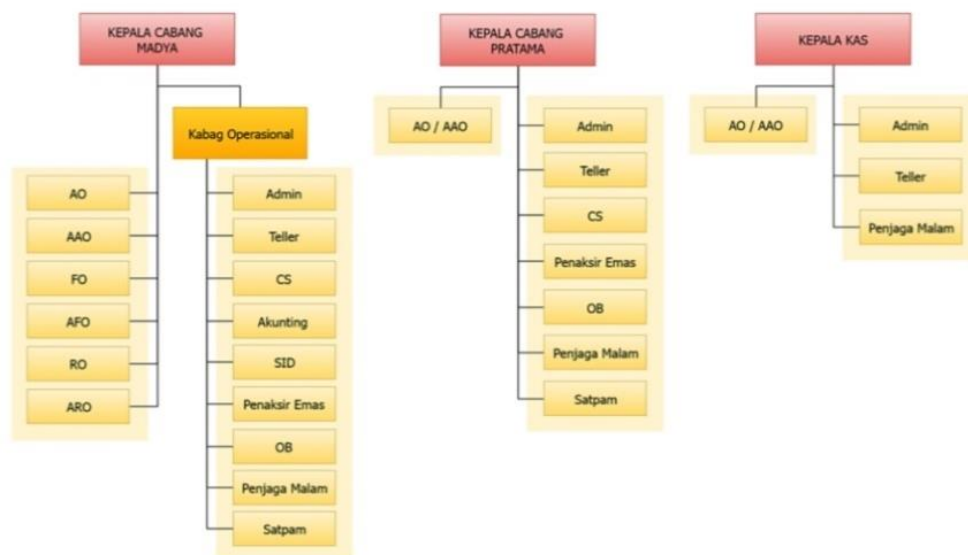
Untuk melakukan akuisisi terhadap PT. BPR Dana Merapi Pemkab Sumenep membuat *Memorandum of Understanding* (MOU) dan Surat Perjanjian Kerja Sama Pendirian Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah (BPRS) di Kabupaten Sumenep Nomor 910/608b/435.304/200-1011/BMI/PKS/XII/2001 yang ditandatangani oleh Bupati Sumenep 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.

Gambar 4.1

STRUKTUR ORGANISASI BPRS BHAkti SUMEKAR SUMENEP



¹ Bank BBS, Diakses dari <https://www.bhaktisumekar.co.id/v2/tentang-bbs/#latar>, pada 29 November.



Sumber: Dokumen BPRS Bhakti Sumekar Sumenep, 2022.

Lokasi BPRS Bhakti Sumekar Sumenep yang alamat di kantor Jalan Trunojoyo no. 137, Karangrawa, Bangselok, Kecamatan Kota Sumenep, Kabupaten Sumenep, Jawa Timur 69417.

Visi dan Misi BPRS Bhakti Sekar Sumenep

1) Visi

Terwujudnya masyarakat yang makin 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 pemberdayaan pengusaha ekonomi kecil dan menengah.
- c) Mengupayakan Peningkatan Pendapatan Asli Daerah.²

Adapun berbagai produk yang ditawarkan BPRS Bhakti Sumekar Sumenep antara lain:³

² Bank BBS, Diakses dari <https://www.bhaktisumekar.co.id/v2/tentang-bbs/#latar>, pada 29 November.

- 1) Tabungan
 - a) Barokah
 - b) Qurban
 - c) Hari Raya (TAHARA)
 - d) Simpanan Pelajar (SIMPEL)
 - e) Umroh
 - f) Haji
 - g) Gaul iB
 - h) Deposito Mudharabah

- 2) Pembiayaan
 - a) Serba Guna
 - b) Pensiunan
 - c) Elektronik
 - d) Kepemilikan Rumah
 - e) Kendaraan
 - f) Kepemilikan Emas
 - g) Sadar Bersih
 - h) Modal Kerja UMKM
 - i) Ijarah Multijasa
 - j) Talangan Umrah
 - k) Ar-Rahn (Gadai Emas)
 - l) Al-Qardhul Hasan

³ Bank BBS, Diakses dari <https://www.bhaktisumekar.co.id/v2/tentang-bbs/#latar>, pada 29 November.

- m) Istishna
 - n) Mitra 0%, 3%, dan 6%
 - o) Supel Online
- 3) Layanan/Jasa
- a) Layanan Multibiller
 - b) BPRS BS Notifikasi
 - c) Layanan ATM Tanpa Kartu
 - d) Layanan Digital Banking

Produk yang digunakan pada penelitian ini adalah produk tabungan SIMPEL yang di khususkan bagi pelajar.

b. MTSN 2 Sumenep

MTSN 2 Sumenep merupakan satu di antara beberapa Madrasah di Kabupaten Sumenep di Jl. KH. Agus Salim No. 2 dengan nomor statistik Madrasah yaitu 121135290001, NPSN Madrasah yaitu 20583631, status lembaga yaitu swasta dengan akreditasi A berdiri sejak tahun 1978.

Visi MTSN 2 Sumenep yaitu terwujudnya siswa MTSN 2 Sumenep yang beriman, bertakwa kepada Allah SWT, berakhlak mulia, terampil, peduli lingkungan, serta unggul dalam prestasi. Berdasarkan Visi di atas maka dapat dirumuskan Misi Madrasah sebagai berikut: a) memberikan pembinaan secara efektif terhadap siswa agar memiliki kemantapan aqidah serta berakhlakul karimah, b) menciptakan lingkungan Madrasah yang sehat serta menyenangkan sebagai tempat belajar siswa, c) mendorong dan membantu setiap siswa untuk mengenali potensi dirinya sehingga dapat dikembangkan secara optimal, d)

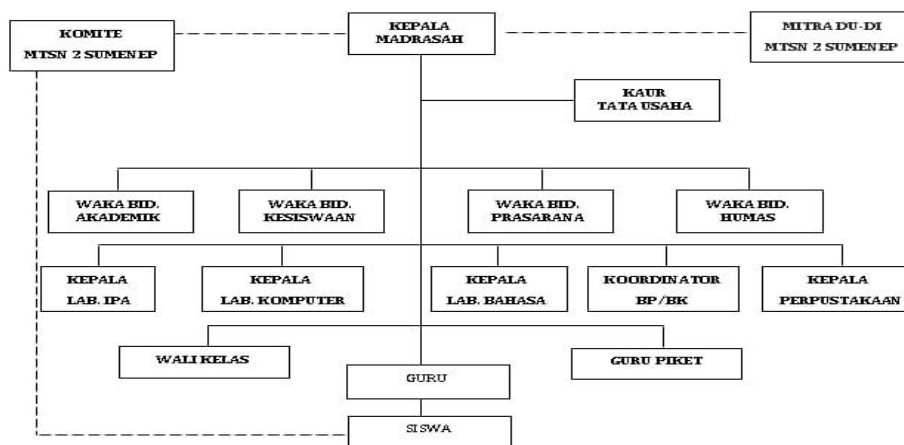
menyiapkan sarana prasarana yang representatif guna mendukung KBM dan budaya bangsa.

Tujuan MTSN 2 Sumenep merupakan jabaran dari Visi dan Misi Madrasah supaya komunikatif dan bisa diukur antara lain: meningkatkan pencapaian nilai ujian Madrasah yang lebih baik, meningkatkan kualitas sarana prasarana Madrasah yang mendukung peningkatan prestasi akademik dan non akademik, menciptakan suasana Madrasah yang kondusif dan islami, memiliki tata lingkungan yang kondusif untuk kelancaran proses belajar mengajar.⁴

Berikut ini merupakan struktur organisasi MTSN 2 Sumenep yaitu sebagai berikut:

Gambar 4.2

STRUKTUR ORGANISASI MTSN 2 SUMENEP



Sumber: Dokumentasi MTSN 2 Sumenep, 2022.

MTSN 2 Sumenep tentunya juga memiliki sarana dan prasarana yang dapat menunjang pelaksanaan pendidikan di Madrasah. Berikut merupakan sarana

⁴ Profil MTSN 2 Sumenep, di akses dari <http://bit.ly/SLIPMTsN2SUMENEP>, pada tanggal 4 Februari 2023 pukul 10.30 WIB.

dan prasarana yang terdapat di MTSN 2 Sumenep yaitu ruangan kelas yang representif, perpustakaan, laboratorium komputer, laboratorium IPA, ruang keterampilan/seni dan peralatan olahraga.

2. Strategi *Personal Selling* dalam Menarik Minat Siswa MTSN 2 Sumenep pada Produk Tabungan Simpanan Pelajar di BPRS Bhakti Sumekar Sumenep

Dalam hal ini peneliti akan menjelaskan dan memaparkan hasil data di lapangan atau pada tempat penelitian dengan menggunakan tiga metode penelitian meliputi wawancara, observasi, dan dokumentasi terkait “Strategi *Personal Selling* dalam Menarik Minat Siswa MTSN 2 Sumenep pada Produk Tabungan Simpanan Pelajar di BPRS Bhakti Sumekar Sumenep”.

Tabungan simpanan pelajar merupakan tabungan yang dikhususkan kepada para pelajar baik dari TK/SD/SMP/SMA untuk memenuhi kebutuhan masa depannya. Ibu Lifi selaku Marketing di BPRS Bhakti Sumekar Sumenep juga memaparkan terkait Tabungan Simpanan Pelajar, sebagai berikut:

“ Tabungan Simpanan Pelajar adalah tabungan yang dikhususkan siswa atau pelajar, untuk persyaratannya melampirkan Kartu Keluarga atau Akta Lahir dan setorannya bisa dilakukan kapan saja dengan datang langsung ke Kantor atau dijemput ke sekolah.”⁵

Hal serupa juga diungkapkan Bapak Roy Hendri Kurniawan selaku Penghimpunan Dana (*Funding*) di BPRS Bhakti Sumekar Sumenep dalam memaparkan terkait tabungan SIMPEL yang mengatakan bahwa:

“SIMPEL itu tabungan salah satu produk dari BPRS sebenarnya di semua bank itu ada SIMPEL karena cuma kan kita Bank Daerah yang satu-satunya di Sumenep kita juga punya produk bedanya dengan

⁵ Lifi, Marketing, *Wawancara Langsung*, 21 Oktober 2022.

bank lain meskipun sama-sama SIMPEL kalo bank lain itu dia konvensional dia pengelolaannya bank itu pake bunga kalo kita itu pakai bonus. Jadi kalo ditanya di semua bank itu ada semua SIMPEL cuman yang membedakan dengan kita itu kalo yang kita itu simpanan pelajar yang islamic banking. Jadi di kita itu tidak mengenal ada yang namanya bunga tapi pakai bonus, jadi yang namanya bonus dia itu tergantung sebuah perusahaan itu mau beri berapa cuman kalo kita, kita beri sekitar kalo dak keliru 1,8 setara 1,85% per bulan. Kelebihannya dari SIMPEL dia setoran awal cuma seribu gak ada biaya bulanan. Jadi kalo mbaknya atau adeknya gitu kalo mau nabung tinggal bawa identitas pelajar KTP atau dan sebagainya setor seribu itu udah bisa tiap bulannya itu gak ada potongan.”⁶

Gambar 4.3

Brosur Tabungan Simpanan Pelajar BPRS Bhakti Sumekar Sumenep



Sumber: Dokumentasi Penelitian, 2022.

Hasil wawancara di atas diperkuat pula dengan hasil pengamatan peneliti bahwa tabungan SIMPEL yaitu tabungan yang dikhususkan untuk siswa dengan

⁶ Roy Hendri Kurniawan, Penghimpunan Dana (*Funding*), *Wawancara Langsung*, (21 Oktober 2022).

setoran awal yang sangat ringan Rp. 1.000,- persyaratannya pun sangat mudah sehingga dapat mempermudah siswa dalam menabung.⁷

Berdasarkan keterangan hasil wawancara dan observasi di atas dapat disimpulkan bahwa produk tabungan SIMPEL yang dipaparkan oleh Marketing dan *funding* BPRS Bhakti Sumekar Sumenep diketahui bahwa produk tabungan SIMPEL merupakan produk tabungan yang memang ada dalam setiap bank baik bank konvensional maupun bank syariah. Hal yang membedakan hanyalah basisnya saja, yaitu dalam BPRS Bhakti Sumekar Sumenep tabungannya berbasis syariah tanpa adanya bunga namun dikemas sebagai bonus yang disesuaikan dengan perusahaan. Dengan keunggulan dalam prosesnya yang mudah cukup dengan KTP atau sejenisnya sebagai data dan tanda pengenal. Juga dengan kemudahan yang ditawarkan yakni cukup minimal Rp. 1.000 sebagai setoran awalnya.⁸

Strategi *personal selling* merupakan bentuk komunikasi bisnis yang dilakukan untuk mengenalkan suatu produk secara langsung antara pihak bank dengan nasabah.

Strategi *personal selling* dalam tahapan mendapatkan calon pelanggan pada tabungan simpanan pelajar di BPRS Bhakti Sumekar Sumenep yaitu pihak bank mengunjungi setiap sekolah-sekolah yang menjadi sasaran dari tabungan SIMPEL tanpa membeda-bedakan sekolah swasta maupun negeri. Dalam hal ini peneliti melakukan wawancara dengan Bapak Roy Hendri Kurniawan selaku Penghimpunan Dana (*funding*) BPRS Bhakti Sumekar Sumenep sebagai berikut:

⁷ BPRS Bhakti Sumekar Sumenep, *Observasi Langsung*, (21 Oktober 2022).

⁸ Brosur BPRS Bhakti Sumekar Sumenep

“Targetnya *prospecting* itu sebenarnya sekolah memang sudah menjadi sasaran kita untuk bisa semuanya harus bekerja sama, jadi kita tidak akan membeda-bedakan bahwa ini prioritas ini ndak. Jadi kalo yang namanya pelajar sudah menjadi prioritas kita, kenapa? Kita ingin menanamkan bahwa suatu ketika para pelajar yang dewasa yang tertanam di dalam mindset mereka adalah BPRS begitu. Jadi sama perlakuannya sama, pangsa pasarnya kita tetapkan kalo itu pelajar yang penting dia adalah pelajar begitu menjadi target kita.”⁹

Menurut bapak Roy Hendri Kurniawan dalam mencari calon pelanggan (*prospercting*) dari produk tabungan simpanan pelajar adalah dengan menyamaratakan setiap sekolah yang ada karena memang produk tabungan ini targetnya dikhususkan pada siswa atau pelajar.

Hal senada juga dijelaskan oleh ibu Lifi yang mengatakan bahwa:

“sebenarnya dek, kalo kriteria untuk bisa menjadi rekan kerja itu gak ada. Karena kalo ada kriteria pasti sulit mendapatkan nasabah apalagi di zaman sekarang, bank sudah banyak persaingan makin ketat. Jadi yang pasti yang mau aja jadi nasabah yang masih dalam lingkup sekolah, entah itu swasta maupun negeri”.¹⁰

Penjelasan di atas diperjelas dengan adanya Buku Tabungan SIMPEL

Gambar 4.4

Buku Tabungan SIMPEL BPRS Bhakti Sumekar Sumenep



Sumber: Dokumentasi Penelitian, 2022.

⁹ Roy Hendri Kurniawan, Penghimpunan Dana (*Funding*), *Wawancara Langsung*, (21 Oktober 2022).

¹⁰ Lifi, Marketing, *Wawancara Langsung*, (21 Oktober 2022).

Berdasarkan Buku Tabungan di atas terlihat jelas bahwa nama tabungannya SIMPEL yang artinya Simpanan Pelajar, jadi Simpanan Pelajar memang dikhususkan untuk siswa/pelajar.¹¹

Seorang Marketing sebelum melakukan kegiatan pemasaran pastinya sudah mengetahui apa saja yang diperlukan dan siapa saja yang terlibat di dalamnya. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan Ibu Lifi selaku Marketing bahwa:

“Sebelum kita mendatangi sekolah, saya dan pihak marketing lainnya sudah mengetahui sekolah mana saja yang sudah punya program menabung untuk siswanya atau tidak karena sebelumnya saya dan rekan Marketin lainnya sudah mencari informasi tersebut lewat teman dekat atau datang ke Sekolah-Sekolah secara langsung dengan menemui Kepala Sekolahnya”.¹²

Hal tersebut senada dengan pengakuan dari Bapak Roy Hendri Kurniawan selaku Penghimpunan Dana (*funding*) BPRS Bhakti Sumekar Sumenep sebagai berikut:

“Biasanya kita teman-teman itu bisa langsung ke Kepala Sekolah atau ke guru-guru yang kita kenal ntah nelfon dulu misalnya ada respon yang baik kita akan silaturahmi langsung ke sekolah biasanya nanti pihak sekolah juga akan memfasilitasi dengan mengumpulkan wali murid.”¹³

Pendekatan antara Marketing dengan pihak sekolah pastinya harus menjalin hubungan yang baik sebagaimana terlaksananya kerjasama. Dalam wawancara dengan Ibu Lifi Marketing BPRS Bhakti Sumekar Sumenep sebagai berikut:

“Pendekatan yang kita lakukan terlebih dulu dari teman yang kita kenal di lembaga pendidikan atau bisa langsung kepada Kepala

¹¹ BPRS Bhakti Sumekar Sumenep, *Observasi Langsung*, (21 Oktober 2022).

¹² Lifi, Marketing, *Wawancara Langsung*, (21 Oktober 2022).

¹³ Roy Hendri Kurniawan, Penghimpunan Dana (*Funding*), *Wawancara Langsung*, (21 Oktober 2022).

Sekolah di lembaga pendidikan tersebut sebagai orang yang paling berpengaruh”.¹⁴

Hal tersebut ditambahkan oleh Bapak Roy selaku *Funding* BPRS Bhakti Sumekar Sumenep yang mengatakan bahwa:

“ Pendekatan itu dimulai dari yang kita kenal dulu biar pendekatannya sama seperti keluarga, sehingga tidak ada kecanggungan satu sama lain kita mengobrol sambil bercanda tetapi tidak melebihi batasan dek”.¹⁵

Dalam hal ini, pihak bank melakukan komunikasi dengan pihak sekolah yang bertujuan untuk menciptakan hubungan baik yang nantinya akan memudahkan dalam mendapatkan keterangan yang diinginkan.

Pernyataan dari Bapak Roy dibenarkan oleh pihak sekolah dalam kesempatan wawancara dengan Bapak Ainol Yakin selaku Kesiswaan di MTSN 2 Sumenep yang mengatakan bahwa:

“ Pendekatan yang dilakukan oleh Bapak Roy ini orangnya baik, ramah, sifat kekeluargaannya baik sehingga kita dalam berkomunikasi tidak terlalu canggung, sesekali bercanda dan tertawa dan terlihat sopan”.¹⁶

Tahap selanjutnya pihak bank menawarkan produk kepada nasabah. Hasil wawancara dengan Bapak Roy Hendri Kurniawan selaku Penghimpunan Dana (*funding*) BPRS Bhakti Sumekar Sumenep sebagai berikut:

“Jadi ketika sudah ngumpul kita akan memberikan sosialisasi untuk mereka. Di sosialisasi itu anggaplah ada persetujuan maka berikutnya kita akan menyebarkan formulir pembukaan rekening ke masing-masing siswa untuk diisi. Sosialisasi itu kan sudah bagian pendekatan untuk wali muridnya juga. Jadi kalo siswa-siswa SD itu kan gak bisa kita langsung ke siswa sendiri tetapi harus ke orang tua dulu, kecuali

¹⁴ Lifi, Marketing, *Wawancara Langsung*, (21 Oktober 2022).

¹⁵ Roy Hendri Kurniawan, Penghimpunan Dana (*Funding*), *Wawancara Langsung*, (21 Oktober 2022).

¹⁶ Ainol Yakin, Guru Kesiswaan MTSN 2 Sumenep, *Wawancara Langsung*, (24 Oktober 2022).

kayak SMP langsung ke siswa biasanya kan mereka lebih sudah paham dari pada yang SD.”¹⁷

Pendekatan dilakukan dengan mengunjungi langsung target sasaran untuk melakukan presentasi kepada calon nasabah terkait produk yang akan ditawarkan oleh pihak bank kepada calon nasabah. Pendekatan ini dalam rangka promosi, menyapa, dan memberikan kesan awal yang baik kepada calon nasabah bahkan hingga menimbulkan ketertarikan dalam diri nasabah terhadap produk yang ditawarkan oleh pihak bank.

“Untuk sosialisasi itu teman-teman biasanya menjelaskan atau menyampaikan produk-produk kita tentang kelebihan kita, karena kita sebenarnya tidak punya kelemahan di SIMPEL. Ujar bapak Roy Hendri Kurniawan.”¹⁸

Hal senada juga dijelaskan oleh ibu Lifi sebagai marketing mengatakan bahwa:

"Dalam bersosialisasi pihak bank menjelaskan produk tabungan simpel kepada calon nasabah sesuai dengan prosedur yang ada di tabungan SIMPEL, seperti halnya persyaratan dan ketentuan. Untuk persyaratannya tabungan SIMPEL ini dikhususkan untuk pelajar melampirkan, KTP/ Kartu Pelajar/ Akta Lahir, serta mengisi form pembukaan rekening tabungan SIMPEL. Sedangkan untuk ketentuannya tabungan simpel ini setoran awalnya mulai Rp. 1000, dan untuk setoran selanjutnya minimumnya Rp. 1000."¹⁹

Di dalam proses sosialisasi pihak bank dengan calon nasabah disana terjadi proses pertukaran informasi antara pihak bank yang menjelaskan terkait produknya dan pihak calon nasabah yang menjelaskan titik ketidakpahamanannya terkait produk yang ditawarkan oleh pihak bank. Interaksi

¹⁷ Roy Hendri Kurniawan, Penghimpunan Dana (*Funding*), *Wawancara Langsung*, (21 Oktober 2022).

¹⁸ Roy Hendri Kurniawan, Penghimpunan Dana (*Funding*), *Wawancara Langsung*, (21 Oktober 2022).

¹⁹ Lifi, Marketing, *Wawancara Langsung*, (21 Oktober 2022).

langsung ini nantinya akan menciptakan dua peluang, yaitu ketertarikan nasabah atau sebaliknya.

Selanjutnya bapak Roy Hendri Kurniawan menjelaskan:

“Biasanya kalo sudah ada lampu hijau dari kepala sekolah dan kita juga sudah melakukan presentasi sosialisasi ke kelas-kelas itu kan namanya pelajar pasti dia akan buka semua, karena kita juga akan memfasilitasi, salah satunya memberatkan untuk pelajar. Jadi memang suatu keharusan.”²⁰

Pada saat sosialisasi berlangsung, para calon nasabah yang menyetujui untuk menabung pada saat itu juga nasabah mengisi formulir sebagai penyetoran pembukaan rekening tabungan Simpanan Pelajar.

“Setelah kita melakukan sosialisasi sekalian mengisi formulir. Formulir itu kemudian kita akan buat rekening, mungkin prosesnya agak lama karena prosesnya gak akan selesai hari itu juga. Satu dua hari atau tiga hari itu nanti setelah selesai kita akan serahkan ke sekolah lagi termasuk dengan setorannya juga. Jelas bapak Roy Hendri Kurniawan.”²¹

Hal senada juga dipaparkan oleh Bapak Rifki yang mengatakan bahwa:

“ Proses pembuatan rekening tabungan tidak langsung selesai di hari saat sosialisasi, karena cukup banyak juga calon nasabah yang menabung. Jadi untuk prosesnya cukup lama, bisa dua atau tiga harian”.²²

Setelah proses sosialisasi selesai sampai pembuatan buku tabungan selesai dan diserahkan kepada nasabah. Sehingga proses pemasaran produk tabungan simpanan pelajar berakhir dengan dibuktikan ketersediaan calon nasabah untuk membuka rekening. Mulai dari proses ketersediaan menyatakan secara sikap atau

²⁰ Roy Hendri Kurniawan, Penghimpunan Dana (*Funding*), *Wawancara Langsung*, (21 Oktober 2022).

²¹ Roy Hendri Kurniawan, Penghimpunan Dana (*Funding*), *Wawancara Langsung*, (21 Oktober 2022).

²² Rfki, Teller Mobil Kas, *wawancara langsung*, (22 Oktober 2022).

lisan, pengisian formulir, proses pendataan, hingga terselesaikannya proses pembuatan dan pembukaan buku rekening.

Setelah nasabah mendapatkan produk yang mereka inginkan, maka pihak bank memberikan tindak lanjut kepada nasabah.

“ Tindak lanjutnya itu kita memberikan pelayanan ke sekolah dikunjungi bisa dengan pakai mobil kas keliling itu bisa juga dengan petugas yang datang langsung kesana. Jadi artinya tergantung kalau banyak dia butuh mobil ya harus pakai mobil, kalau tabungannya sedikit ya ndak harus mobil tapi teman-teman yang masuk langsung samperin kesana. Imbuhnya.”²³

Sesuai dengan istilahnya tindak lanjut merupakan bagian dari proses pelayanan lanjutan setelah semua administratif selesai. Pelayanan yang diberikan oleh BPRS Bhakti Sumekar Sumenep kepada nasabah tabungan simpanan pelajar dilakukan oleh Teller Kas Keliling dengan mendatangi sekolah-sekolah yang membuka tabungan simpanan pelajar. Hasil wawancara dengan Bapak Rifki sebagai Teller Mobil Kas mengatakan bahwa:

“ Ya, saya dan teman-teman datang lagi ke sekolah untuk memberikan pelayanan lanjutan, seperti halnya melayani siswa yang mau menabung. Biasanya dari kita itu ke sekolah menggunakan mobil kas jika banyak siswa yang menabung, kadang-kadang kita juga datang langsung tanpa menggunakan mobil kas. Untuk penjemputan tabungannya dilakukan dalam seminggu 2 kali”.²⁴

Pelayanan lanjutan yang dilakukan oleh pihak bank dengan mendatangi langsung menggunakan mobil kas apabila banyak siswa yang menabung dan untuk penjemputan tabungan dilakukan setiap seminggu 2 kali.

²³ Roy Hendri Kurniawan, Penghimpunan Dana (*Funding*), *Wawancara Langsung*, (21 Oktober 2022).

²⁴ Rfki, Teller Mobil Kas, *wawancara langsung*, (22 Oktober 2022).

3. Minat Siswa MTSN 2 Sumenep pada Produk Tabungan Simpanan Pelajar di BPRS Bhakti Sumekar Sumenep

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), minat merupakan suatu rasa yang lebih suka atau rasa ketertarikan pada suatu kegiatan yang ditunjukkan dengan keinginan, kecenderungan untuk memperhatikan kegiatan tersebut tanpa ada seorang pun yang menyuruh, dilakukan dengan kesadaran diri sendiri dan diikuti dengan perasaan yang senang.

Tabel 4.1

Data Nasabah Tabungan SIMPEL MTSN 2 Sumenep

DATA NASABAH TABUNGAN SIMPANAN PELAJAR MTSN 2 SUMENEP			
Kelas	Tahun	Jumlah	Siswa yang Menabung
VIII	2019	268	80
IX	2020	259	67

Sumber: Dokumentasi Penelitian, 2022.

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa jumlah nasabah (siswa) yang membuka rekening di Tabungan Simpanan Pelajar keseluruhan berjumlah 527. Sedangkan untuk siswa yang minat menabung berjumlah 147 siswa dari keseluruhan jumlah siswa kelas VIII dan IX. Untuk siswa kelas VII sudah beralih pada tabungan yang bekerja sama dengan bank lain. Hal ini sejalan dengan penyampaian oleh Bapak Ainol Yakin berikut:

“Sampai sekarang sudah 9 tahun, dan sekarang untuk bank lain hanya ke guru untuk penerimaan gaji dan sertifikasi, kalau yang ke siswa khusus ke BPRS itupun sekarang hanya kelas VII, maaf, kelas VIII dan IX, kelas VIInya sudah pindah ke BMT, alasannya karena kebijakan pimpinan. Dan juga sekarang siswa kurang minat menabung

di bank karena mulai adanya covid di tahun 2019 yang menyebabkan siswa harus belajar di rumah sehingga bank juga jarang datang ke sekolah seperti sebelum-sebelumnya.”²⁵

Sebagai instansi pendidikan sudah selayaknya memberikan dan menanamkan jiwa positif dalam berbagai sisi dan aspek kehidupan termasuk juga dalam sisi ekonomi. Kegiatan menabung ini diharapkan bisa menumbuhkan jiwa hemat dalam diri setiap siswa dari sejak mereka dalam usia sekolah.

Pastinya juga, minat dari sebuah instansi tertarik untuk melakukan kerja sama (mitra) dengan instansi lain tentu sama-sama terdapat keuntungan dibalik motif kerja sama diantara keduanya. Keuntungan yang didapat pihak MTSN 2 Sumenep bermitra dengan BPRS Bhakti Sumekar Sumenep dalam produk tabungan SIMPEL juga terdapat beberapa bonus lain diantaranya produk tabungan yang menghasilkan bonus atau tambahan tanpa adanya potongan tabungan dan bahkan bagi siswa dengan jumlah tabungan terbanyak biasanya disetiap akhir tahun mendapat penghargaan, bingkisan, ataupun hadiah serta keikutsertaan BPRS Bhakti Sumekar Sumenep dalam setiap event-event yang diadakan oleh pihak sekolah. Rincian minat ini diperkuat oleh *statement* dari Bapak Ainol Yakin selaku Kesiswaan di MTSN 2 Sumenep berikut:

“Ya kami bermitra dengan BPRS dengan beberapa alasan ya salah satunya, karena di BPRS kan ada jenis tabungan simpanan pelajar yang disingkat SIMPEL itu untuk melatih siswa belajar menyimpan hemat lewat simpanan pelajar dan di BPRS itu ada bonus tapi tidak ada potongan. Kemudian yang kedua adanya penghargaan bagi siswa yang tabungannya terbanyak. Kemudian yang ketiga adanya kontribusi dari BPRS kepada Madrasah. Manakala Madrasah punya kegiatan acara terutama di kegiatan kesiswaan maupun akademik.”²⁶

²⁵ Ainol Yakin, Guru Kesiswaan MTSN 2 Sumenep, *Wawancara Langsung*, (24 Oktober 2022).

²⁶ Ainol Yakin, Guru Kesiswaan MTSN 2 Sumenep, *Wawancara Langsung*, (24 Oktober 2022).

Selain beberapa pertimbangan minat dari pihak guru dan sekolah siswa juga sebagai target pokok produk Tabungan Simpanan Pelajar, yang juga mempunyai landasan atas minat mereka menabung di BPRS Bhakti Sumekar Sumenep diantaranya sebagai berikut:

“Dari diri saya sendiri, dengan alasan ingin belajar menabung sejak dini. Namun saya jarang-jarang menabung karena tidak ada sisa uang saku.”²⁷

“Dari inisiatif saya sendiri, tujuannya untuk bisa membeli buku dan juga untuk kepentingan yang lain, tapi juga jarang-jarang menabung karena kalau uang saku habis udah gak menabung.”²⁸

“Saya sendiri, untuk kebutuhan masuk sekolah baru, tapi juga jarang menabung karena tidak diwajibkan setiap hari.”²⁹

“Dari diri sendiri, agar uangnya aman tapi jarang menabung karena lupa.”³⁰

“Inisiatif diri sendiri, untuk kebutuhan di hari esok tapi juga jarang menabung karena uangnya diperlukan untuk kebutuhan lainnya.”³¹

“Dari diri saya sendiri, agar bisa menyimpan sisa uang saku, lumayan rutin karena terkadang uang saku habis.”³²

Berdasarkan uraian di atas maka dasar inisiatif siswa untuk menabung di produk SIMPEL dilatarbelakangi oleh keinginan sendiri. Dengan tujuan yang beragam, mulai dari keinginan mereka belajar melatih diri menabung sejak dini dari hasil menyisihkan uang saku, untuk mengamankan uang, untuk membeli buku dan kepentingan sekolah yang lain, dan untuk persiapan kebutuhan-kebutuhan lain termasuk juga kebutuhan ketika akan masuk ke jenjang pendidikan berikutnya. Akan tetapi dalam hal ini, siswa jarang menabung diakibatkan siswa kadang kehabisan uang saku, lupa, uangnya dipakai untuk kebutuhan lainnya,

²⁷ Resyaqinah Audia Susanto, Siswa MTSN 2 Sumenep, *Wawancara Langsung*, (24 Oktober 2022).

²⁸ Radin Aisyah, Siswa MTSN 2 Sumenep, *Wawancara Langsung*, (24 Oktober 2022).

²⁹ Dwi Yolanda Oktavia, Siswa MTSN 2 Sumenep, *Wawancara Langsung*, (24 Oktober 2022).

³⁰ Nurul Izza Maulidiyah, Siswa MTSN 2 Sumenep, *Wawancara Langsung*, (24 Oktober 2022).

³¹ Basyira Nailah Ulayya, Siswa MTSN 2 Sumenep, *Wawancara Langsung*, (24 Oktober 2022).

³² Naishila Firjatillah E., Siswa MTSN 2 Sumenep, *Wawancara Langsung*, (24 Oktober 2022).

ditambah lagi memang aturan menabung yang ditagihnya tidak rutin setiap hari. Sehingga faktor itu kerap kali membuat siswa lupa dan malas untuk menabung.

Sebagai siswa tingkat menengah pertama dengan daya berpikir yang masih tidak begitu matang, tindakan membuka tabungan juga banyak dilandasi tidak atas dasar pertimbangannya sendiri melainkan dari perintah orang tua atau sekolah. Berikut beberapa uraian penjelasan siswa-siswa yang menabung tidak dasar inisiatifnya sendiri:

“Iya karena saya disuruh orang tua menabung untuk kebutuhan sekolah tapi karena tidak diwajibkan setiap hari jadi saya jarang menabung.”³³

“Dari orang tua, untuk masa depan tapi jarang menabung karena nunggu uang terkumpul.”³⁴

“Atas dasar mama dan saya, untuk kepentingan keluarga tapi jarang-jarang bila ada duit baru nabung.”³⁵

“Saya dan ibu saya, cuman untuk menyimpan uang yang diberikan orang tua dan juga ada himbauan untuk menabung dari guru di pertama kali ada tabungan ini.”³⁶

“Dari diri saya sendiri dan orang tua, untuk mengumpulkan uang tapi jarang-jarang menabung karena kadang lupa membawa untuk ditabung.”³⁷

“Dari orang tua, katanya untuk simpanan ketika lulus, tapi jarang menabung karena uangnya masih untuk jajan dan kepentingan yang lain.”³⁸

“Dari ibu saya, biar uang yang kita tabung dapat dimanfaatkan jika diperlukan dalam waktu darurat, tapi juga jarang menabung karena mobil bank tersebut datang ke sekolah pada hari senin dan selasa saja.”³⁹

“Inisiatifnya dari nenek, untuk kebutuhan mendesak nanti, tapi nabungnya kadang-kadang karena lupa.”⁴⁰

³³ Khofifah Rini Maisouro, Siswa MTSN 2 Sumenep, *Wawancara Langsung*, (24 Oktober 2022).

³⁴ Savina Aliefia Indry, Siswa MTSN 2 Sumenep, *Wawancara Langsung*, (24 Oktober 2022).

³⁵ Ardheni Farah Rizka Azzahra, Siswa MTSN 2 Sumenep, *Wawancara Langsung*, (24 Oktober 2022).

³⁶ Moh. Fachri, Siswa MTSN 2 Sumenep, *Wawancara Langsung*, (24 Oktober 2022).

³⁷ Khayla Ariesta Maulida Putri, Siswa MTSN 2 Sumenep, *Wawancara Langsung*, (24 Oktober 2022).

³⁸ Siti Tawati Khairillah, Siswa MTSN 2 Sumenep, *Wawancara Langsung*, (24 Oktober 2022).

³⁹ Nurul Azizah, Siswa MTSN 2 Sumenep, *Wawancara Langsung*, (24 Oktober 2022).

⁴⁰ Nurin Hilmiyatul A, Siswa MTSN 2 Sumenep, *Wawancara Langsung*, (24 Oktober 2022).

“Dari sekolah, saya menabung karena menabungnya simpel tapi juga suka gak nabung.”⁴¹

“Sekolah, supaya ada tabungan ketika masuk SMA, tapi jarang menabung karena tidak ada mobil bank.”⁴²

“Dari sekolah, biar punya uang, menabungnya rutin.”⁴³

Kegiatan menabung yang menurut sebagian siswa adalah proses pembelajaran pendewasaan dalam mengelola keuangan sering kali masih butuh dorongan orang tua atau pihak sekolah sebagai alasan mereka harus menabung. Dalam praktiknya kegiatan ini juga dilandasi atas dasar kepentingan orang tua agar bisa menyimpan uang guna menyiapkan dana darurat bagi masa depan anaknya di dunia pendidikan atau bahkan bertujuan untuk kepentingan umum lainnya. Namun masih saja sama, menabung yang tidak dilakukan setiap hari (hanya senin dan selasa) membuat siswa lupa untuk menabung, ditambah lagi kondisi keuangan yang sering kali tidak ada.

Wawancara tidak hanya dilakukan dengan siswa yang berminat menabung, tetapi juga dilakukan dengan beberapa siswa lainnya di MTSN 2 Sumenep.

“ Alasan saya tidak ikut menabung karena penghasilan orang tuaku berkurang, jadi uang saku saya pas-pasan.”⁴⁴

“ Alasan saya karena malas dan memilih menabung celengan pribadi saja.”⁴⁵

“ Saya sering nabung, tapi di rumah kalo di sekolah tidak karena saya menabung untuk keperluan saya, apabila ada kebutuhan mendadak, maka saya langsung memakai uang tabungan saya”.⁴⁶

“ Saya tidak menabung karena saya kurang paham Tabungan Simpanan Pelajar di Bank BPRS Bhakti Sumekar.”⁴⁷

⁴¹ Aprilia Putri Natasya, Siswa MTSN 2 Sumenep, *Wawancara Langsung*, (24 Oktober 2022).

⁴² Erfina Nur H, Siswa MTSN 2 Sumenep, *Wawancara Langsung*, (24 Oktober 2022).

⁴³ Fajril Ach. Basara, Siswa MTSN 2 Sumenep, *Wawancara Langsung*, (24 Oktober 2022).

⁴⁴ Alviyana Nur Azizah, Siswa MTSN 2 Sumenep, *Wawancara Langsung*, (24 Oktober 2022).

⁴⁵ Nurul Ma'rifah, Siswa MTSN 2 Sumenep, *Wawancara Langsung*, (24 Oktober 2022).

⁴⁶ Nabilah Ekayanti, Siswa MTSN 2 Sumenep, *Wawancara Langsung*, (24 Oktober 2022).

⁴⁷ Rizka Nurin Syafarina, Siswa MTSN 2 Sumenep, *Wawancara Langsung*, (24 Oktober 2022).

Dari hasil wawancara tersebut alasan mereka tidak menabung di BPRS Bhakti Sumekar Sumenep yaitu, karena siswa lebih suka menyimpan uangnya sendiri di celengan pribadinya, tidak mempunyai uang lebih untuk ditabung, dan kurang paham tentang Tabungan Simpanan Pelajar.

B. Temuan Penelitian

Berdasarkan data dari hasil penelitian yang berupa wawancara, observasi, dan dokumentasi maka peneliti mendapatkan beberapa temuan penelitian mengenai Strategi *Personal Selling* dalam Menarik Minat Siswa MTSN 2 Sumenep pada Produk Tabungan Simpanan Pelajar di BPRS Bhakti Sumekar Sumenep yaitu:

- 1. Strategi *Personal Selling* dalam Menarik Minat Siswa MTSN 2 Sumenep pada Produk Tabungan Simpanan Pelajar di BPRS Bhakti Sumekar Sumenep**
 - a. Tabungan Simpanan Pelajar di BPRS Bhakti Sumekar Sumenep dalam pengelolaannya menggunakan bonus.
 - b. Memasarkan produk Tabungan Simpanan Pelajar adalah dengan menyamaratakan setiap sekolah yang ada karena produk tabungan ini targetnya dikhususkan pada siswa atau pelajar.
 - c. Bank BPRS Bhakti Sumekar Sumenep menghubungi terlebih dahulu salah satu pihak sekolah untuk meminta persetujuan dalam bermitra pada produk tabungan simpanan pelajar.

- d. Pengenalan produk tabungan simpanan pelajar dilakukan secara langsung ke calon nasabah.
- e. Dalam pengenalan produk pihak bank menyapa, dan memberikan kesan awal yang baik kepada calon nasabah, sehingga menimbulkan ketertarikan dalam diri nasabah terhadap produk yang ditawarkan oleh pihak BPRS Bhakti Sumekar Sumenep.
- f. Pihak sekolah akan mewajibkan seluruh siswanya untuk membuka rekening.
- g. Sosialisasi pihak bank dalam mengenalkan produk tabungan simpel dilakukan dengan mendatangi tiap kelas atau mengumpulkan semua siswa di aula.
- h. Pengisian formulir oleh nasabah dilakukan setelah sosialisasi selesai.
- i. Pelayanan yang diberikan oleh BPRS Bhakti Sumekar Sumenep kepada nasabah tabungan simpanan pelajar dilakukan oleh teller kas keliling dengan mendatangi sekolah-sekolah yang membuka tabungan simpanan pelajar menggunakan mobil kas.

2. Minat Siswa MTSN 2 Sumenep pada Produk Tabungan Simpanan Pelajar di BPRS Bhakti Sumekar Sumenep

- a. Adanya bonus tabungan tanpa potongan.
- b. Penghargaan bagi siswa dengan tabungan terbanyak.
- c. Keikutsertaan BPRS Bhakti Sumekar Sumenep dalam setiap event yang diadakan sekolah.
- d. Keinginan siswa untuk belajar menabung agar uangnya aman.

- e. Untuk persiapan kebutuhan dana darurat, kepentingan umum dan kepentingan pendidikan, baik kepentingan yang saat ini ataupun pendidikan yang selanjutnya.
- f. Ketertarikan siswa dalam menabung disebabkan oleh adanya dorongan guru, orang tua, dan pihak bank.
- g. Kurangnya minat menabung siswa karena tidak mempunyai uang lebih untuk ditabung dan juga kurangnya pemahaman pada Tabungan Simpanan Pelajar di BPRS Bhakti Sumekar Sumenep.

C. Pembahasan

Dalam pembahasan ini, peneliti akan memaparkan hasil penelitian tentang Strategi *Personal Selling* dalam Menarik Minat Siswa MTSN 2 Sumenep pada Produk Tabungan Simpanan Pelajar di BPRS Bhakti Sumekar Sumenep.

1. Strategi *Personal Selling* dalam Menarik Minat Siswa MTSN 2 Sumenep pada Produk Tabungan Simpanan Pelajar di BPRS Bhakti Sumekar Sumenep

Berdasarkan data yang diperoleh peneliti baik melalui wawancara, observasi dan dokumentasi, peneliti akan memaparkan analisis data tentang Strategi *Personal Selling* dalam Menarik Minat Siswa MTSN 2 Sumenep pada Produk Tabungan Simpanan Pelajar di BPRS Bhakti Sumekar Sumenep. Tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) merupakan tabungan yang dikhususkan kepada pelajar baik dari tingkat TK/SD/SMP/SMA yang telah dikeluarkan oleh bank-bank nasional sebagai edukasi dan inklusi keuangan agar mereka dapat

gemar menabung sejak dini. Adapun syarat-syarat dan ketentuan bagi nasabah yang hendak membuka tabungan SIMPEL diantaranya: tabungan ini diperuntukan bagi pelajar, mengisi form pembukaan rekening, foto copy tanda pengenal (KTP/Kartu Pelajar/Akta Lahir/KK). Dengan ketentuan setoran awal, setoran lanjutan, saldo minimum mulai dari Rp. 1.000 saja, dana bisa diambil sewaktu-waktu, serta bebas biaya administrasi bulanan.⁴⁸ Dalam promosinya produk tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) di BPRS Bhakti Sumekar Sumenep salah satunya dengan menggunakan strategi *personal selling*. *Personal Selling* merupakan komunikasi langsung secara tatap muka antara pihak bank dan calon nasabah untuk memperkenalkan suatu produk kepada calon nasabah dan membentuk pemahaman nasabah atas suatu produk yang di pasar kan, sehingga nanti mereka akan tertarik dan membeli produknya.⁴⁹ Dalam pengaplikasiannya terdapat beberapa tahapan dari strategi *Personal selling* diantaranya:⁵⁰

- a. *Prospecting*, merupakan proses mengamati objek yang akan dijadikan sasaran sebagai calon nasabah yang tentunya telah diidentifikasi memiliki prospek dan daya potensial. BPRS Bhakti Sumekar Sumenep dalam melakukan observasi nasabah tidak membedakan target disebabkan memang sasarannya adalah semua siswa sekolah atau pelajar dengan tingkat jenjang pendidikan yang telah ditentukan pihak bank.

Pada produk tabungan simpanan pelajar BPRS Bhakti Sumekar Sumenep ditargetkan bisa membangun relasi dan berkolaborasi dengan semua

⁴⁸ Brosur BPRS Bhakti Sumekar Sumenep.

⁴⁹ Melati, *Manajemen Pemasaran* (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2020), 141.

⁵⁰ Philip Kotler dan Grey Amstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2008), 200-203.

instansi pendidikan di lingkup sumenep tanpa pandang bulu atas sekolah yang basis negeri ataupun swasta, sekolah basis umum, keislaman, ataupun yang lainnya.

- b. Prapendekatan, yaitu proses mempelajari sedalam mungkin terkait calon pelanggan atau nasabah yang sudah diidentifikasi mempunyai prospek sebagai pengguna dari produk yang ditawarkan oleh perusahaan.

Pra pendekatan dilakukan pihak BPRS Bhakti Sumekar Sumenep dengan memanfaatkan peluang relasi. Artinya sebelum turun langsung ke lapangan pada calon nasabah yang dalam hal ini objeknya adalah siswa MTSN 2 Sumenep pihak bank melakukan komunikasi terhadap pihak-pihak sekolah. Dengan adanya komunikasi bersama pihak sekolah, pihak bank bisa sedikit menerawang kondisi target sebelum turun langsung ke lapangan. Akan tetapi, dalam hal ini, biasanya pihak bank melakukan teknik lobby-ing dengan pihak sekolah yang memiliki otoritas cukup tinggi. Sehingga disaat melakukan observasi ini, pihak bank sedikit banyak bisa memperoleh kepastian diterima tidaknya pihaknya untuk masuk pada instansi yang dituju (MTSN 2 Sumenep) guna melakukan pendekatan, sosialisasi dan tahap-tahap marketing lainnya.

- c. Pendekatan, merupakan langkah nyata yang dilakukan setelah proses prapendekatan selesai. Proses ini adalah langkah awal untuk mengenalkan produk dari *sales* kepada calon pengguna produk secara langsung dan tatap muka.

Pendekatan yang dilakukan pihak BPRS Bhakti Sumekar Sumenep pada pihak MTSN 2 Sumenep dilakukan secara langsung dengan mengirim *Sales* pada

sekolah. *Sales* ini bertugas memberikan kesan pertama yang baik pada target pasar produk. Tidak hanya bertugas memberikan sapaan awal, tapi juga untuk mensosialisasikan produknya kepada target. Pendekatan ini lagi dilakukan via media atau lainnya, namun dengan tatap muka secara langsung.

d. Presentasi dan Demonstrasi, merupakan proses menjelaskan dan mempertanyakan terkait gambaran dan prosedural suatu produk yang ditawarkan.

Dalam tahap ini sales dari pihak bank bertugas melakukan pemaparan produk tabungan Simpanan Pelajar kepada calon nasabah (siswa MTSN2 Sumenep) mulai dari pemaparan keunggulan produk, ketentuan-ketentuan didalamnya, yang tentunya menggunakan bahasa promosi agar menciptakan kesan menarik atas diri setiap nasabah untuk membuka rekening tabungan simpanan pelajar. Juga tidak hanya itu, sales dalam hal ini juga harus terbuka atas setiap pertanyaan atau keluhan-keluhan dari calon nasabah yang mungkin saja mengalami ketidakpahaman atas produk yang sales tawarkan. Sederhananya dalam proses pada langkah ini terjadi komunikasi dua arah, timbal balik antara calon nasabah dengan *sales*, begitupun sebaliknya sampai tercapainya masing-masing keinginan dari kedua pihak yang berlandaskan kesalingpahaman.

e. Mengatasi Keberatan, merupakan upaya mengklarifikasi letak ketidakpahaman nasabah atas produk yang ditawarkan atau juga berupa upaya meyakinkan calon nasabah atas masalah yang dialami.

Sesuai dengan istilahnya mengatasi keberatan tentu adalah kegiatan mengatasi keluhan dan ketidaksetujuan pihak kedua akan produk yang

ditawarkan. Pada tahap ini *sales* perlu lagi menggunakan bahasa promosinya yang persuasif untuk mengubah minat negatif pada diri calon nasabah menjadi ketertarikan sesuai dengan keinginan dari pihak bank untuk menjual produknya. Tapi realitanya di lapangan ternyata tahap ini sudah pihak bank atasi saat masih dalam tahap awal, yaitu saat proses pra pendekatan melalui pihak kepala sekolah. Sehingga pada saat di lapangan *Sales* hanya bertugas mempromosikan dan menjelaskan produk serta langkah-langkah bagaimana siswa bisa membuka rekening pada tabungan Simpanan Pelajar tanpa perlu mengatasi keberatan atau ketidaksetujuan dari calon nasabah lagi. Karena mengatasi keberatan telah diambil alih pihak sekolah, yaitu dengan adanya aturan dan mewajibkan bagi siswa untuk membuka rekening tabungan SIMPEL. Hanya saja, untuk transaksi berikutnya kembali lagi pada keputusan dan kondisi keuangan dari masing-masing siswa.

f. Menutup Penjualan, merupakan langkah terakhir di mana *sales* mempertanyakan atau memastikan ketersediaan calon nasabah untuk membeli produk yang ditawarkan sesuai dengan syarat dan ketentuan yang telah dipresentasikan sebelumnya.

Tahap terakhir ini sebenarnya merupakan tahap dimana *sales* bertugas memastikan ketersediaan siswa untuk membuka tabungan. Namun karena ketersediaan masing-masing siswa sudah menjadi tanggung jawab sekolah untuk siswanya wajib membuka tabungan (wajib setuju). Maka pada tahap ini, lebih pada proses pendataan, dengan menggunakan kartu tanda pengenal, sebagai syarat membuka rekening tabungan, sekaligus proses pengisian formulir yang nantinya akan diproses oleh pihak bank sampai siswa mendapat buku tabungan.

- g. Tindak Lanjut, berupa upaya pelayanan lanjutan kepada nasabah mulai dari proses transaksi, seperti penyetoran, penarikan, dan setiap hal yang berhubungan dengan pengelolaan hasil transaksi.

Setelah proses sosialisasi selesai, terdapat satu proses berikutnya yang sifatnya berkelanjutan yaitu pelayanan harian atau pelayanan sesuai dengan jadwal di MTSN 2 Sumenep dikunjungi oleh pihak bank. Pelayanan ini berupa Teller Mobil Kas keliling yang setiap hari senin dan selasa melakukan penagihan ke pihak sekolah bagi siswa-siswa yang ingin menabung. Proses transaksi seperti penyetoran tabungan, penarikan saldo rekening, dan segala jenis pengelolaan uang yang serupa juga menjadi bagian dari tugas dalam tahap tindak lanjut. Penyetoran tabungan yang dilakukan dua kali seminggu bisa dilakukan siswa melalui teller mobil kas keliling, tapi untuk transaksi lain seperti penarikan hanya bisa dilakukan dengan langsung mengunjungi bank dari pihak orang tua atau wali murid. Proses ini tidak dilakukan di sekolah karena menjaga kemungkinan terburuknya, mengingat penabung (nasabah) bisa dikatakan belum cukup umur untuk memegang nominal uang yang bisa saja terbilang besar.

Dari uraian tersebut langkah-langkah yang dilakukan BPRS Bhakti Sumekar Sumenep yaitu: prapendekatan, pendekatan, presentasi dan demonstrasi, dan tindak lanjut.

2. Minat Siswa MTSN 2 Sumenep pada Produk Tabungan Simpanan Pelajar di BPRS Bhakti Sumekar Sumenep

Minat merupakan kecenderungan hati yang tinggi, gairah, atau keinginan, ketertarikan, dan pengambilan keputusan yang diperoleh dari kegiatan-kegiatan yang terjadi sebelumnya.

Berdasarkan Tabel 4.1 jumlah siswa MTSN 2 Sumenep yang menabung pada Tabungan Simpanan Pelajar di BPRS Bhakti Sumekar Sumenep kelas 8 dengan jumlah 80 dari 268 siswa dan kelas 9 berjumlah 67 dari 259 siswa. Jadi persentase dari jumlah keseluruhan siswa MTSN 2 Sumenep yang menabung pada Tabungan Simpanan Pelajar BPRS Bhakti Sumekar Sumenep berjumlah 147 atau sebanyak 27%, dari jumlah 527 siswa yang membuka rekening pada Tabungan Simpanan Pelajar di BPRS Bhakti Sumekar Sumenep.

Minat siswa MTSN 2 Sumenep yang menabung pada Tabungan Simpanan Pelajar (SIMPEL) di BPRS Bhakti Sumekar Sumenep dipengaruhi oleh keinginan siswa sendiri untuk belajar menabung dan mengamankan uang, untuk persiapan kepentingan umum pendidikan saat ini dan selanjutnya.

Sebagai pelajar yang telah menempuh jenjang pendidikan terdapat sebagian siswa yang sudah bisa menghasilkan dorongan pribadi untuk menabung khususnya pada tabungan SIMPEL yang merupakan produk dari BPRS Bhakti Sumekar Sumenep. Siswa menyisihkan uang mereka untuk keperluan menabung. Tujuannya agar sisa uang yang berhasil dikumpulkan bisa tersimpan dengan aman. Bahkan ada beberapa faktor minat yang datang atas dorongan alasan dan tujuan yang cukup prospek yakni sebagai bekal dan persiapan dana darurat yang

mungkin saja dibutuhkan untuk keperluan pribadi siswa, atau bahkan keperluan ia sekolah saat ini maupun untuk menempuh pendidikan di jenjang berikutnya.

Beberapa Faktor yang muncul disebabkan pengaruh non-pribadi juga sangat beragam. Dalam kasus minat menabung siswa MTSN 2 Sumenep minat timbul karena adanya ketentuan bahwa ketika menabung siswa tidak dipungut biaya administrasi, dan potongan bulanan, melainkan siswa justru mendapatkan bonus setiap bulannya.⁵¹ Tidak hanya bonus bulanan, bagi mereka yang rajin menabung dan tabungannya terbanyak diantara siswa yang lain juga mendapat kesempatan untuk memperoleh penghargaan dan hadiah dari pihak bank yang diumumkan setiap tahunnya. Selain minat yang timbul dari pihak siswa minat juga timbul dari pihak guru dengan menjalin relasi dengan BPRS Bhakti Sumekar Sumenep. Menjalinkan relasi tentunya merupakan simbiosis mutualisme pada setiap pihak didalamnya. Seperti memutuskan untuk menjalin relasi dengan pihak BPRS Bhakti Sumekar Sumenep, maka pihak sekolah juga mempunyai keuntungan yang salah satunya ketika sekolah mengadakan event-event pihak bank biasanya ikut serta dan memberikan dukungan baik secara finansial ataupun yang lainnya pada pihak sekolah.

Selain faktor dari pihak sekolah, faktor yang muncul juga berasal dari dorongan orang tua dan keluarga yang menginginkan anaknya berlatih hidup hemat. Karena dari faktor diluar siswa itu sendiri, alasan lainnya juga bisa kembali pada pihak orang tua yang kemungkinan untuk kepentingan umum, keluarga, pendidikan anaknya, atau kepentingan-kepentingan lainnya yang bisa

⁵¹ Lihat hasil wawancara dengan Ainol Yakin, Bab 4, hal. 68.

diprediksikan. Tapi minat menabung juga bisa dipengaruhi oleh faktor luar seperti keadaan. Keadaan seperti ini salah satunya ditinjau dari sisi ekonomi setiap siswa yang berbeda. Kondisi keuangan juga bisa disebabkan pola mengatur uang siswa yang salah sehingga tidak jarang, jika banyak siswa yang memilih tidak menabung karena uang sakunya habis untuk jajan.

Adapun kurangnya minat siswa MTSN 2 Sumenep pada produk Tabungan Simpanan Pelajar BPRS Bhakti Sumekar Sumenep disebabkan beberapa alasan, yaitu: kurangnya faktor ekonomi, malas menabung di bank sehingga memilih menabung di celengan pribadi, dan juga kurangnya pemahaman siswa pada produk Tabungan Simpanan Pelajar di BPRS Bhakti Sumekar Sumenep.

Hal ini sesuai dengan teori yang ditulis oleh Lutfi Nurtika bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi minat antara lain:⁵²

- a. Faktor internal, merupakan faktor yang timbulnya dari dalam diri.
- b. Faktor eksternal, merupakan faktor timbulnya minat yang hadir dari luar diri seseorang seperti dorongan dari orang tua, guru, rekan, atau orang lain, ketersediaan sarana dan prasarana serta kondisi lingkungan.

⁵² Lutfi Nurtika, *Strategi Meningkatkan Minat Baca Pada Masa Pandemi*, (Banyumas: Lutfi Gilang, 2021), 62.