

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Profil BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep

1. Sejarah Berdirinya BPRS Bhakti Sumekar

Mengingat Peraturan Umdang no. 22 Tahun 1999 tentang Pemerintahan Provinsi dan Undang-Undang Tidak Resmi No. 25 tentang Kekuasaan Legislatif dan Kekuasaan Daerah sebagai badan independen kini telah diserahkan kepada daerah. Kewenangan ini mencakup mengurus semua masalah keluarga setempat.

Selain meningkatkan dan memanfaatkan dana daerah yang berpotensi meningkatkan Gaji Daerah (Bantalan), Pemerintahan Rezim Sumenep justru memanfaatkan perekonomian provinsi untuk mewujudkan daerah teritorial yang tidak memihak. bantuan pemerintah.

Jenis yayasan moneter yang ideal dan sesuai dengan kondisi di wilayah Sumenep adalah Lembaga Keuangan Mikro, dalam hal ini Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS). Untuk memenuhi poin dan target di atas, Pemerintah Rezim Sumenep memperoleh Bank Perkreditan Rakyat yang berkedudukan di Sidoarjo, khususnya PT BPR Dana Merapi, untuk kemudian dimigrasikan ke Pemerintahan Sumenep.

Untuk melengkapi perolehan PT BPR Dana Merapi, Pemerintah Rezim Sumenep membuat Notice of Grasping (MoU) dan Letter of Cooperation Understanding memberikan konferensi mengenai kewenangan, pendaftaran, persiapan dan pelatihan.¹

¹ bhaktisumekar.co.id

Rencana pengadaan Pemerintah Rezim Sumenep telah mendapat usulan dan pengesahan dari DPRD Provinsi Sumenep pada tanggal 19 November 2001 dan juga telah mendapat dukungan dari BankIndonesia pada tanggal 20 Februari 2002 dengan SuratPengesahan Nomor 4/5/DPBPR/P3BPR /Sb.

Atas perubahan kerangka adat ke kerangkasyariah dan pembedaan demi kepentingan PT BPR Bhakti Sumekar kepada PT BPRS Bhakti Sumekar dalam akta notaris Sukatrini SH No. 1 tanggal 1 November 2003, telah ditegakkan oleh Kantor Nilai Indonesia. juga, Normal Freedoms tanggal 19 Januari 2004 dan secara umum disahkan oleh Bank Indonesia. di Jakarta pada tanggal 21 Mei 2004 dan Bank Indonesia Cabang Surabaya pada tanggal 22 Juni 2004.²

2. Visi dan Misi BPRS Bhakti Sumekar

a. Visi BPRS Bhakti Sumekar

"Terbentuknya masyarakat sejahtera yang tidak dapat disangkal berdasarkan kualitas yang ketat dan sosial."

b. Misi BPRS Bhakti Sumekar

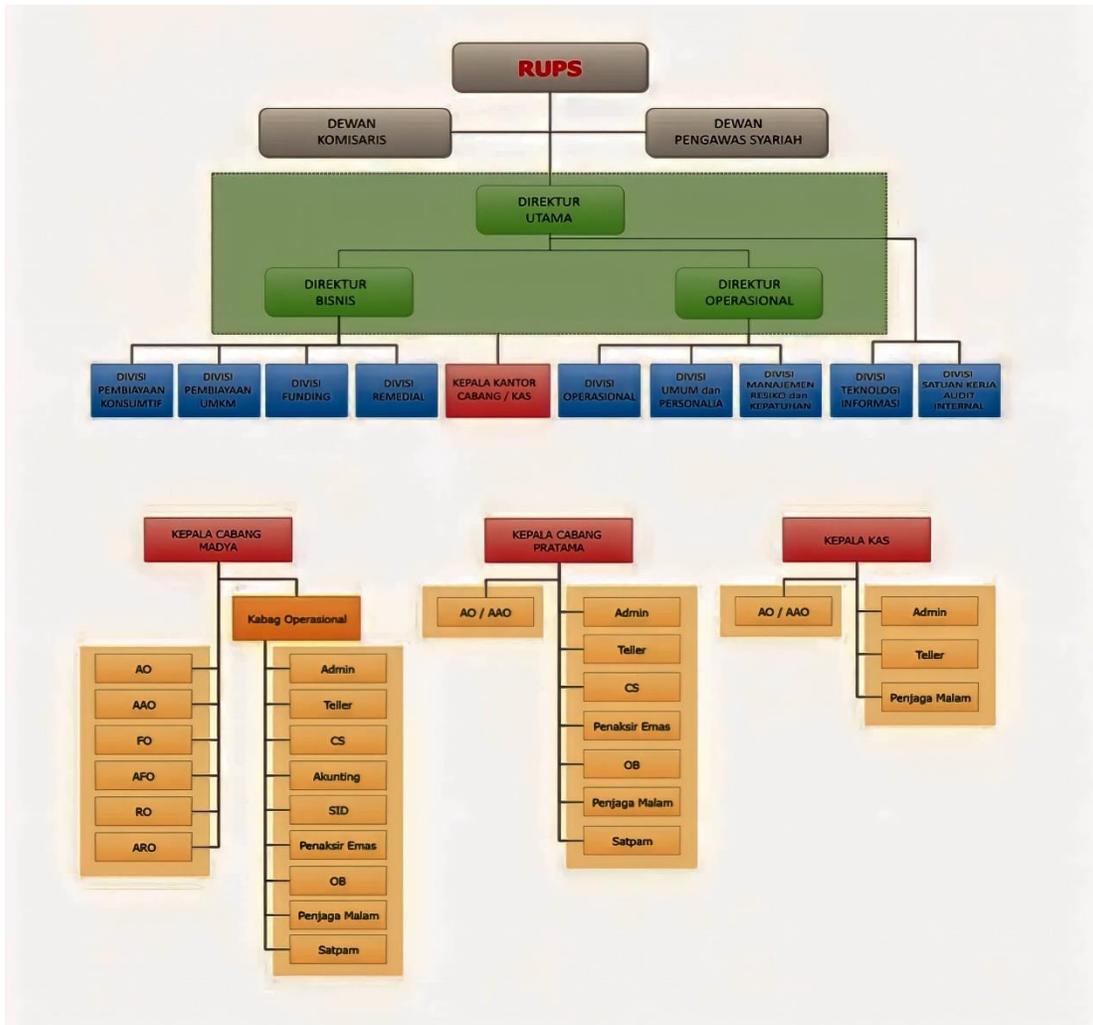
- 1) Intermediasi antar pelaku keuangan yang mempunyai kelebihan dan kekurangan modal menurut syariah.
- 2) Membantu pemberdayaan pelaku usaha keuangan kecil dan menengah.
- 3) Berusaha untuk meningkatkan gaji unik terdekat.

² bhaktisumekar.co.id

3. Struktur Organisasi BPRS Bhakti Sumekar

Gambar 1.1

Struktur Organisasi BPRS Bhakti Sumekar



4. Produk BPRS Bhakti Sumekar

1) Pembiayaan Istishna

Produk pembiayaan dengan akad istishna yang diperuntukkan bagi masyarakat untuk kepemilikan rumah.

2) Pembiayaan Mitra 0%, 3%, dan 6%

Produk pembiayaan yang diperuntukkan untuk masyarakat yang memiliki Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dengan pemberian margin 0%, 3%, dan 6%.

3) Pembiayaan Supel Online

Produk pembiayaan yang diperuntukkan untuk PNS yang memiliki Payrol di BPRS Bhakti Sumekar. Pengajuan pembiayaan dapat dilakukan secara online melalui mobile banking.

a. Produk Tabungan³

1) Dana Investasi Barokah

Pos dana investasi untuk seluruh masyarakat sebagai landasan masa depan dengan pedoman wadi'ah (simpan).

2) akun Investasi Pembelajaran iB

Merupakan pos dana cadangan luar biasa bagi mahasiswa dengan pedoman wadi'ah (simpanan) yang diberikan secara luas oleh bank-bank di Indonesia untuk memajukan gaya hidup menabung sejak awal.

3) Dana Investasi Qurban

Pos dana investasi bagi masyarakat umum yang ingin mendapatkan harta siap Qurban pada Hari Raya Idul Adha dengan standar Mudharabah (Bagi Hasil).

4) Dana Cadangan Umroh

Item dana cadangan untuk membantumasyarakat secara keseluruhan dalam mengatur perjalanan umrah dengan menggunakan standar wadi'ah.

³ Buku Laporan Tahunan BPRS Bhakti Sumekar.

5) Dana cadangan acara

Pos dana cadangan yang direncanakan daerah setempat untuk menyiapkan aset Idul Fitri dengan aturan Mudharabah (pembagian manfaat).

6) Toko Mudharabah

Penyelenggaraan dana cadangan sebagai penyimpan waktu bagi seluruh masyarakat yang ingin menyumbangkan hartanya sebagai perjanjian jangka panjang dengan aturan Mudharabah (Pembagian Manfaat).

b. Produk Pembiayaan⁴

1) Pendukung Serbaguna

Barang pendukung untuk pegawai pemerintah/perwakilan rahasia yang mempunyai gaji yang layak dengan menggunakan akad Murabahah (deal and buy) untuk membeli barang dagangan untuk berbagai kebutuhan klien.

2) Pembiayaan Kendaraan

Item pendanaan untuk pegawai pemerintah/perwakilan rahasia, atau perusahaan yang bersedia ikut serta dalam pembelian kendaraan roda dua atau sepeda angina.

3) Pendukung dana talangan umrah

Barang pendukung dana talangan umrah untuk membantu Anda memahamiekspektasi dan fantasi Anda dalam menunaikan umroh.

4) Ar-Rahn Penunjang (Pion Emas)

Barang pendukungnya berupa standar syariah Ar Rahn dengan jaminan berupa emas, yang nantinya akan dijadikan asuransi untuk disimpan dan dipelihara oleh

⁴ Buku Laporan Tahunan BPRS Bhakti Sumekar.

Bank untuk jangka waktu tertentu dengan membayar biaya dukungan atas emas yang diagunkan tersebut.

5) Pembiayaan Pensiunan

Produk pembiayaan yang diberikan kepada para pensiunan atau pegawai yang akan pensiun atau janda pensiun dan telah memperoleh SK pensiun.

6) Mendukung Al Qordhul Hasan

Pertimbangkan item pendukung untuk organisasi mini tanpa memanfaatkan keamanan dan tanpa mengganggu tepian atau pembagian keuntungan.

7) Pendanaan Elektronik

Item pendanaan untuk pegawai pemerintah, perwakilan rahasia, atau yayasan yang telah melakukan perjanjian kolaborasi untuk perolehan barang dagangan elektronik guna membantu rutinitas Anda sehari-hari.

8) Pendukung pembelian rumah

Item pendanaan untuk pegawai pemerintah, perwakilan rahasia yang memiliki gaji yang layak menggunakan kontrak Murabahah (jual beli) untuk pembelian rumah.

9) Pendanaan pembelian rumah

Item pendanaan untuk pegawai pemerintah, perwakilan rahasia yang memiliki gaji yang layak menggunakan kontrak Murabahah (deal and buy) untuk pembelian rumah.

10) Pendanaan Sadar Bersih

Produk pendanaan diharapkan bagi mereka yang membutuhkan sterilisasi dan air yang baik untuk membentuk keluarga yang solid dengan menggunakan akad Murabahah (transaksi dan jual beli) dan bekerja sama dengan waterorg

11) Mendukung Kepemilikan Emas

Barang penunjang bagi mereka yang ingin berinvestasi dalam kepemilikan emas dengan menggunakan akad Murabahah (jual beli).⁵

12) Barang Ijarah

Item pendanaan dimana bank memberikan dukungan kepada klien untuk mendapatkan manfaat dari bantuan. Dalam pendanaan Ijarah Multijasa, bank dapat memperoleh biaya administrasi/ujroh atau biaya-biaya. Dukungan Sertifikat Tanah untuk mengawasi pengesahan tanah dan Pendanaan Multijasa Ijarah direncanakan untuk biaya pelatihan dan kesejahteraan.

c. Produk Layanan Digital

1) Layanan Multi-penagih

Merupakan bantuan untuk toleransi angsuran tagihan seperti PLN, PDAM, BPJS dan pembelian seperti pulsa, paket informasi, token listrik, boarding pass di kantor administrasi BPR Syariah Bhakti Sumekar.

2) Pemberitahuan BPRS BS

Membantu memberikan data pada setiap klien bursa sebagai basis penarikan dana cadangan bursa sebesar Rp. 10 juta dan pembayaran toko serta pemberitahuan tagihan kepada klien dikirimkan melalui media SMS Covering.

3) Administrasi ATM Tanpa Kartu

Merupakan bantuan untuk melakukan tarik tunai dan perpindahan antar rekening di mesin ATM BPR Syariah Bhakti Sumekar tanpa menggunakan kartu.

4) Administrasi Keuangan Terkomputerisasi

⁵ Buku Laporan Tahunan BPRS Bhakti Sumekar.

Ini adalah administrasi terkomputerisasi yang diklaim oleh bank yang diselesaikan secara bebas oleh klien dan memungkinkan klien bank untuk mendapatkan data, pendaftaran untuk membuka rekening dan pertukaran perbankan dengan hati-hati. Layanan keuangan terkomputerisasi BPR Syariah Bhakti Sumekar meliputi perbankan serbaguna/BBS Portable, BBS Setrik, BBS Shipper, Dana Investasi IB Gaul, ATM/CRM Tanpa Kartu.⁶

B. Paparan Data

Dalam memperkenalkan informasi tersebut, analis memahami informasi yang timbul karena eksplorasi yang diperoleh dari latihan penanganan informasi melalui pertemuan, persepsi dan dokumentasi yang berhubungan dengan pusat pemeriksaan. Di bawah ini kami akan memahami informasi yang diperoleh untuk menjawab permasalahan yang diangkat. Sehubungan dengan informasi tersebut sebagai berikut:

1. Strategi Pemasaran Di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep Dalam Menarik Minat Nasabah Pada Produk Tabungan Barokah.

Dana investasi barokah adalah dana cadangan atau simpanan subsidi nasabah sebagai dana investasi pengurusan aset anda agar lebih terhormat. Metodologi pemaparan memang diperlukan dengan tujuan akhir untuk menghadapi rival di dunia bisnis, berbagai macam pembedahan seperti fokus pada kualitas dan kekurangan suatu organisasi. Prosedur pameran pada dasarnya adalah rencana yang berjangkauan luas dan terkoordinasi tanpa henti di bidang promosi, yang memberikan arahan pada latihan yang akan diselesaikan untuk mencapai tujuan pameran

⁶ Buku Laporan Tahunan BPRS Bhakti Sumekar.

organisasi. Secara keseluruhan, metodologi showcase dapat diartikan sebagai langkah menuju pengambilan pilihan bersama secara hati-hati untuk mencapai kerinduan dan kebutuhan yang akan dicapai, dengan mempertimbangkan keadaan alam.

Begitu pula di BPRS Bhakti Sumekar Pusat Administrasi Sumenep, kehadiran iklan juga sangat penting dan diperlukan terutama dalam menampilkan suatu barang kekinian, sehingga sistem promosinya dilakukan melalui di berbagai sekolah. dan organisasi yang berbeda dalam memamerkan barang-barang mereka.

Dimana dalam Hal inisesuai yang disampaikan oleh Bapak Febri Andriansyah, selaku Pimpinan Pusat Fungsional BPRS Bhakti Sumekar Pusat Administrasi Sumenep yaitu:

"Strategi pemasaran kita di bidang tabungan untuk masyarakat kita klasifikasi tabungan itu untuk orang dewasa maupun masih usia dini seperti SD SMP SMA, untuk semua tabungan ini kita promosikan serta menyeluruh baik dengan organisasi keislaman seperti kita sudah promosi pada kumpulan ibu-ibu PKK dan kita masuk ke lembaga-lembaga sekolah untuk gurunya agar masuk ke tabungan barokah, ada perkumpulan kita datangi. Di BPRS juga meningkatkan sistem teknologi nya yaitu BBS Mobile dan ATM agar supaya pelayanan untuk tabungan penarikan nasabah tidak perlu ke kantor cukup di BBS Mobile atau di ATM terdekat kita punya beberapa ATM dari 33 cabang kantor."⁷

Hal tersebut juga dikatakan oleh Bak Raditha Bella selaku Customer Service di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep:

"Kalau misalnya dari pihak BPRS pemasaran nya kita coba ke ibu-ibu atau juga disini ada metode namanya open table, open table itu kita pemasaran nya itu target nya UMKM jadi yang jual-jual nanti itu kita datangi kita tawarin nanti ada petugas, jadi di jemput tabungan nya tiap hari nanti itu mempermudah nasabah juga untuk menabung jadi nasabah-nasabah yang menabung di BPRS itu kita jemput yang mana pedagang-pedagang nya seperti itu."⁸

⁷ Febri Andriansyah, Kepala Pusat Operasional BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep, *Wawancara Langsung* (12 Juli 2023).

⁸ Radhita Bella, Customer Servis BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep, *Wawancara Langsung* (12 Juli 2023).

Dapat pemaparan peneliti diatas dapatdisimpulkan bahwastrategi pemasaran di BPRS BhaktiSumekar Kantor Pusat Sumenep melakukan secara sosialisasi pada masyarakat atau perkumpulan seperti ibu-ibu PKK. Serta berbaurnya divisi periklanan untuk menyampaikan bola kepada klien yang inginmenabung di BPRS, klien mereka memberi tahukantor promosi bahwa mereka perlu menabung dan kelompok pamer akan mendapatkan dana cadangan yang telah diatur klien.

Hal tersebut juga dipaparkan oleh Bak Meivi Norma Rianti selaku Marketing Funding di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep:

"Salah satu strateginya adalah dengan melakukan sosialisasi kepada instansi-instansibaik instansipemerintahan maupuninstansi swasta. Dengan adanya sosialisasi tersebut maka banyak calon penabung / nasabah berminat untuk membuka rekening tabungan barokah. Tabungan barokah diBank Pembiayaan RakyatSyariah Bhakti Sumekarmemiliki keuntungan diantaranya bonus tabungan lebihbesar, bebas biaya administrasi, dijamin oleh Lembaga PenjaminSimpanan (LPS), terdaftar dandiawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK), ATM cardless, serta BBS mobile (M-Banking)."⁹

Pernyataan yang samayang disampaikan oleh Ibu Hozeinah selaku nasabah TabunganBarokah di BPRS Bhakti Sumekar:

"Sebelumnya saya tertarik dan ingin menabung menggunakan item dana cadangan Barokah di BPRS Bhakti Sumekar Sumenep karena pembukaan rekening awal yang murah dan bebas biaya organisasi, keseimbangan dasar Rp 10.000 namun mendapat imbalan sebagai Sehat."¹⁰

⁹ Meivi Norma Yanti, Marketing Funding BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep, *Wawancara Langsung* (25 Juli 2023).

¹⁰ Hozeinah, Nasabah Tabungan Barokah BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep, *Wawancara Langsung* (12 Juli 2023).

Dalam strategi pemasaran di BPRS Bhakti Sumekar ini juga menerapkan 4P yang terdiri dari (Product, Price, Place, Promotion). Peneliti menanyakan bagaimana dari BPRS menerapkan strategi tersebut pada produk tabungan barokah, yang akan dijelaskan oleh Bapak Febri Andriansyah selaku Ketua Pusat Operasional di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep:

"Strategi pemasaran di BPRS ini kita juga menerapkan 4P yaitu Product, Price, Place, Promotion. Yang pertama itu Product (produk) dimanalah satu item yang lazim dimiliki oleh BPRS Bhakti Sumekar adalah dana cadangan barokah, yang kedua adalah Cost (biaya), khusus menentukan metode biaya yang dilakukan oleh BPRS Bhakti Sumekar dengan menggunakan sistem reward, yang ketiga Spot (tempat) dari BPRS Bhakti Sumekar mengambil tempat yang penting dan mengunjungi setiap rumah daerah setempat serta mendatangi tempat-tempat yang ditempati seperti tempat usaha dan usaha ke beberapa asosiasi daerah terdekat, terakhir Kemajuan (maju) di BPRS Bhakti Sumekar membantu kemajuan melalui media cetak berupa handout yang disebarluaskan kepada masyarakat pada saat berkunjung ke BPRS Bhakti Sumekar. Pamflet ini merupakan sumber data yang dapat dibaca oleh masyarakat umum dan dapat menonjol."¹¹

Hal tersebut juga dikatakan oleh Bak Radhita Bella selaku CustomerService di BPRSBhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep mengenai penempatan lokasi strategi pemasaran:

“BPRS memilih tempat yang strategis seperti mengunjungi setiap rumah masyarakat yang letaknya berada di tengah-tengah desa, juga mengunjungi berbagai UMKM seperti pasar.”¹²

Disampaikan juga oleh Bak Meivi Norma Rianti selaku Marketing Funding di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep, lokasi jarak BPRS ke lokasi nasabah:

¹¹ Febri Andriansyah, Kepala Pusat Operasional BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep, *Wawancara Langsung* (12 Juli 2023).

¹² Radhita Bella, Customer Servis BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep, *Wawancara Langsung* (01 September 2023).

“Untuk jaraknya itu dari BPRS ke pasar kira-kira 200 meter, sehingga lebih mudah dijangkau dan juga mudah dikenal masyarakat.”¹³

Dikalangan masyarakat lokasi yang dipilih BPRS itu sudah memberikan kemudahan bagi masyarakat, hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh Ibu Febi selaku nasabah BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep:

“Lokasi yang dipilih oleh BPRS sangat memudahkan saya, karena di BPRS juga memakai sistem jemput ke nasabah jadi saya tidak perlu repot lagi ke kantor untuk menabung.”¹⁴

Disampaikan juga oleh Bak Alfia selaku nasabah Tabungan Barokah:

"Konsep strategi pemasarannya menurut saya sangat bagus, dengan mengadakan sosialisasi di perkumpulan ibu-ibu PKK. Waktu itu saya tertarik untuk membuka rekening tabungan barokah dikarenakan sebagai tabungan bebas biaya, dengan setoran awal Rp. 10.000 serta bebas biaya administrasi apalagi dari pihak bank juga memberikan bonus langsung ke rekening tabungan. Dan katanya disini juga ada jadi saya tidak perlu ke kantor untuk menabung."¹⁵

Dari hasil wawancara yang diperoleh, dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran pada item dana cadangan barokah untuk menarik iuran nasabah di BPRS Bhakti Sumekar Sumenep yang melaksanakan 4P (Item, Nilai, Spot, Advance) serta sosialisasi yang bertempat di kota yang umumnya dihuni oleh masyarakat dan dikelilingi oleh berbagai UMKM sehingga lebih mudah menangani showcase untuk menjangkau klien dalam mempromosikan barang dan jaringan

¹³ Meivi Norma Yanti, Marketing Funding BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep, *Wawancara Langsung* (01 September 2023).

¹⁴ Febi, Nasabah Tabungan Barokah BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep, *Wawancara Langsung* (01 September 2023).

¹⁵ Alfia, Nasabah Tabungan Barokah BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep, *Wawancara Langsung* (25 Juli 2023).

penyebaran barang dana cadangan barokah. Untuk menarik pendapatan nasabah, pihak bank menunjukkan kelebihan item dana cadangan barokah sehingga nasabah merasa terbantu dengan hadirnya item tersebut, dengan basis awal penyimpanan.

2. Kinerja Dari Produk Tabungan Barokah Di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep.

Dalam menelaah penyajian pos-pos dana cadangan pada BPRS Bhakti Sumekar tidak lepas dari pos-pos dana cadangan yang ada pada BPRS Bhakti Sumekar itu sendiri, misalnya saja dana cadangan barokah, dana cadangan dana investasi understudy, dana cadangan hari raya, investasi haji. dana, dana investasi umrah dan yang terbaru adalah dana cadangan Gaul iB.

Kinerja dari produk tabungan barokah Caranya dengan memberikan kemudahan dan kenyamanan dalam kebutuhan pembukaan rekening. Fasilitas yang diberikan BPRS kepada nasabah lainnya adalah sistem penyimpan dana cadangan dengan sistem get and drop off dan dana cadangan barokah untuk masyarakat maupun kelompok yang ingin membuka dana investasi barokah.

Penjelasan mengenai kinerja yang dipaparkan oleh pihak BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep pada tabungan barokah peneliti peroleh dari hasil wawancara yang dapat penulis petik dari penuturan Bapak Febri Andriansyah selaku Kepala Pusat Operasional BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep:

"Kalau melihat dari bertambah nya pembukaan rekening tabungan di bhakti sumekar itu terus meningkat, cuman kalau dari segi portofolio tabungan saldo nya berkurang karena baru-baru ini kan mau kenaikan kelas biasanya kalau kenaikan kelas atau lulus dari lembaga sekolah biasanya ada penarikan di tabungan barokah maupun di tabungan simpel. Biasanya di tabungan barokah itu banyak dibutuhkan untuk biaya-biaya sekolah

anaknya masuk ke perguruan tinggi biasanya ditarik semua, tapi kalau penambahan dari pembukaan rekening tabungan itu lebih banyak tetap meningkat terus."¹⁶

Selain itu juga dipaparkan oleh Bak Raditha Bella selaku Customer Service di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep:

"Untuk dari tabungan itu sebenarnya gampang juga karena kalau di kita itu tabungannya tidak ada potongan biaya administrasinya tiap bulan jadi sebenarnya kita menawarkan ke nasabah itu ya gampang, biasanya di bank lain ada potongannya tiap bulan kalau di kita tidak ada potongan biaya administrasinya tiap bulan, jadi nasabah itu juga mau menabung di kita karena kalau mau menabung gak kekurangan itu enak."¹⁷

Dari pemaparan peneliti di atas dapat memberikan kesimpulan bahwa kinerja pada produk tabungan barokah di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep sampai saat ini meningkat adanya dari banyaknya peminat yang menabung di tabungan barokah dan juga Dana investasi yang digunakan masyarakat Sumenep sebagian besar merupakan dana cadangan barokah, karena BPRS Bhakti Sumekar sendiri dikelola langsung oleh BUMD (Territorially Claimed Venture) Pemerintah Daerah Sumenep.

Hal tersebut juga dipaparkan oleh Bak Meivi Norma Rianti selaku Marketing Funding di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep:

"Kinerja dari produk tabungan barokah sampai saat ini dikatakan bagus dikarenakan banyaknya peminat (calon nasabah atau penabung) yang tertarik untuk membuka rekening tabungan barokah. Hal ini ditunjukkan dari data NOA (number of account) berarti jumlah atau banyaknya rekening yang ada di suatu Bank. Tabungan barokah sebagai sarana simpanan dana untuk hari esok dengan akad Wadi'ah Yad Dhamanah atau sebagai titipan murni di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bhakti Sumekar. Bank juga

¹⁶ Febri Andriansyah, Kepala Pusat Operasional BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep, *Wawancara Langsung* (12 Juli 2023).

¹⁷ Radhita Bella, Customer Service BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep, *Wawancara Langsung* (12 Juli 2023).

memberikan bonus langsung ke rekening tabungan nasabah dan bebas dari biaya administrasi tabungan".¹⁸

Pernyataan yang sama disampaikan oleh Bak Dila selaku nasabah Tabungan Barokahdi BPRSBhakti Sumekar:

"Iya bak yang saya lihat memang kinerja untuk tabungan barokah disini sangat baik sekali, apalagi tidak ada biaya administrasi tiap bulan nya dan juga kalau saya ingin menabung langsung dijemput sama petugas nya, jadi saya tidak perlu ke kantor."¹⁹

Disampaikan juga oleh Ibu Minarti yang merupakan salah satu Nasabah Tabungan Barokah yaitu:

"Untuk kinerja khusus yang tabungan barokah sangat baik apalagi kalau dilihat dari pelayanan nya saya sangat puas karena petugas nya ramah. Pertama kali waktu saya mendaftar jadi nasabah dan ingin membuka rekening tabungan barokah, saya disana melihat petugas nya cekatan untuk mengurus segala kebutuhan nasabah."²⁰

Dari hasilwawancara yang diperoleh, dapatdisimpulkan bahwa kinerja dari produk tabunganbarokah diBPRS Bhakti Sumekar KantorPusat Sumenep ini memangsangat meningkat dikarenakan banyaknya peminat yang tertarik untuk membuka rekening tabungan barokah. Produk tabungan barokah juga membantu masyarakat secara umum dengan simpanan pokok sebesar Rp. 10.000 dan dibebaskan dari biaya organisasi. Keunggulan bantuan diBPRS Bhakti Sumekar Sumenep sendiri adalah tersedianya ATM tanpakartu (Cardless ATM) bagi nasabahyang

¹⁸ Meivi Norma Yanti, Marketing FundingBPRS Bhakti SumekarKantor Pusat Sumenep, *Wawancara Langsung* (25 Juli 2023).

¹⁹ Dila, Nasabah Tabungan Barokah BPRSBhakti Sumekar KantorPusat Sumenep, *Wawancara Langsung* (25 Juli 2023).

²⁰ Minarti, Nasabah Tabungan Barokah BPRSBhakti Sumekar KantorPusat Sumenep, *Wawancara Langsung* (25 Juli 2023).

menyimpan dana cadangan Barokah dan dapat menariknya melalui mesin ATM tanpa menggunakan kartu ATM.

C. Temuan Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara, serta dokumentasi, peneliti menjumpai beberapa temuan sebagai berikut:

1. Strategi Pemasaran Di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep Dalam Menarik Minat Nasabah Pada Produk Tabungan Barokah.

Untuk fokus penelitian yang pertama peneliti menemukan beberapa temuan penelitian yang sesuai, yaitu:

- a. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh pihak BPRS dengan cara sosialisasi ke beberapa masyarakat setempat dan organisasi keislaman seperti perkumpulan ibu-ibu PKK.
- b. Strategi pemasaran di BPRS juga menerapkan 4P (Product, Price, Place, Promotion), yaitu:
 - 1) Product (produk), dimana salah satu produk unggulan yang dimiliki BPRS itu produk tabungan barokah.
 - 2) Price (harga), setoran awal Rp. 10.000 bebas biaya administrasi serta memberikan bonus langsung ke rekening tabungan.
 - 3) Place (tempat), BPRS memilih tempat yang strategis dan mendatangi keramaian seperti pasar.
 - 4) Promotion (promosi), BPRS melakukan promosi dengan memberikan brosur pada masyarakat agar dapat dibaca dan menarik perhatian masyarakat.

2. Kinerja Dari Produk Tabungan Barokah Di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep.

Untuk fokus penelitian yang kedua peneliti menemukan beberapa temuan penelitian yang sesuai, yaitu:

a. Kualitas dan Standar Pelayanan (quality and standart)

Fitur bantuan di BPRS Bhakti Sumekar Sumenep sendiri dilengkapi dengan ATM cardless bagi nasabah yang menyimpan dana cadangan Barokah dan dapat ditarik melalui mesin ATM tanpa menggunakan kartu ATM. Sedangkan fasilitas lainnya yang diberikan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep terhadap nasabah yaitu sistem penyeteroran tabungan dengan sistem jemput bola agar bisa memudahkan nasabah untuk menabung.

b. Kepuasan (satisfication)

Kinerja dari tabungan barokah terus meningkat dikarenakan banyaknya peminat nasabah atau calon penabung yang tertarik untuk membuka rekening tabungan barokah. Sehingga nasabah merasa puas dengan kinerja BPRS Bhakti Sumekar khususnya di tabungan barokah karena dilihat mengenai administrasi, khususnya dalam keramahan dalam berbicara dengan klien dan terus menerus mampu dan dapat diprediksi.

D. Pembahasan

Dalam perbincangan tersebut peneliti melihat hasil eksplorasi yang telah dilakukan untuk mengetahui teknik promosi di BPRS Bhakti Sumekar Balai Administrasi Sumenep dalam menarik minat nasabah terhadap item dana cadangan barokah seperti yang diungkapkan dalam balai ujian:

1. Strategi Pemasaran Di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep Dalam Menarik Minat Nasabah Pada Produk Tabungan Barokah.

Strategi pemasaran merupakan hal yang sangat penting dan sangat dibutuhkan dalam memasarkan sebuah produk yang ada, jadi teknik periklanan yang dilakukan BPRS Bhakti Sumekar antara lain terjun langsung ke lapangan untuk menyelesaikannya sosialisasi kepada masyarakat setempat dan organisasi keislaman seperti perkumpulan ibu-ibu PKK dalam memasarkan produk tabungan barokah. Strategi pemasaran di BPRS juga melakukan sosialisasi kepada instansi-instansi baik instansi pemerintahan maupun instansi swasta. Dengan adanya sosialisasi tersebut maka banyak calon penabung atau nasabah berminat untuk membuka rekening tabungan barokah.

Selain itu, agar metodologi pemasaran dapat mencapai tujuannya, penting untuk memiliki perpaduan pemasaran atau perpaduan periklanan 4P (item, biaya, tempat, kemajuan). Campuran pemasaran adalah sekumpulan instrumen promosi yang digunakan organisasi untuk mencapai tujuan promosi dalam pasar sasaran.

a. Strategi Produk (Product)

Menurut Kotler, barang adalah sesuatu yang dapat ditawarkan kepada suatu pasar untuk dipilih, dibeli, digunakan atau dimanfaatkan sehingga dapat memenuhi suatu keperluan atau kebutuhan.²¹ Jadi suatu barang adalah sesuatu yang dibeli untuk mengatasi masalah klien.

Barang-barang dalam organisasi mempunyai peranan yang sangat penting, misalnya saja Salah satu hal utama yang dijamin oleh BPRS Bhakti Sumekar adalah toko oleh-oleh. Kerangka hal yang dilakukan BPRS Bhakti Sumekar untuk menarik minat nasabah adalah dengan menunjukkan manfaat barang cadangan simpanan barokah sehingga nasabah merasa terbantu dengan hadirnya barang tersebut. Aset Simpanan Barokah merupakan simpanan penunjang daerah sebagai cadangan simpanan rupiah dengan pemahaman wadi'ah yad dhamanah, lebih jelasnya sebagai dana investasi murni yang akan membantupengawasan harta kekayaan negara agar lebih terhormat. Dana cadangan barokah merupakan penyelenggaraan dana investasi bagi masyarakat secara keseluruhan sebagai landasan dalam menghadapi masa depan.

b. Strategi Harga (Price)

Biaya adalah suatu sifat yang ditambahkan pada sesuatu yang memungkinkan benda itu dapat memuaskan kebutuhan, keinginan dan memenuhi pembeli (pemenuhan) yang dikomunikasikan secara tunai.²²

Dalam Promoting Blend atau Showcasing Blend, biaya menjadi bagian utama dalam menampilkan suatu barang karena biaya merupakan salah satu faktor penentu berhasil atau tidaknya suatu organisasi, khususnya dengan melihat seberapa besar keuntungan yang diperoleh organisasi dari penjualan barangnya, keduanya tenaga kerja dan produk. Di BPRS Bhakti Sumekar

²¹ Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2010), 34.

²² Buchari, *Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa* (Bandung: Alfabeta, 2004), 56.

Kantor Pusat Sumenep Semua item mempunyai biaya yang berbeda-beda, misalnya dana Cadangan Barokah. Untuk membuka rekening investasi ini, Anda cukup menyisihkan cicilan pokok sebesar Rp. 10.000 dan dibebaskan dari biaya organisasi dan memberikan bonus langsung ke rekening tabungan barokah.

c. Strategi Tempat (Place)

Penentuan lokasi dan sosialisasi serta kantor pendukung dan yayasan sangatlah penting, hal ini agar konsumen dapat dengan mudah tiba di setiap lokasi yang ada dan mengirimkan tenaga kerja dan produk.²³

Dalam teknik showcase, penentuan area atau tempat merupakan salah satu elemen yang mempengaruhi hasil promosi. Semakin vital kawasan yang dipilih maka semakin tinggi tingkat bisnisnya begitu pula sebaliknya.

untuk menjangkau klien dalam mempromosikan barang dan jaringan pengangkutan barang dana cadangan barokah. Dalam bidang yang penting, tujuan BPRS untuk menarik nasabah sebanyak mungkin dan mempertahankan individu yang ada mungkin akan terpenuhi.

d. Strategi Promosi (Promotion)

Kemajuan adalah tindakan kesepakatan dan promosi untuk menerangi dan mendukung minat terhadap produk, layanan, dan pemikiran organisasi dengan memengaruhi pelanggan agar perlu membeli produk dan layanan yang disampaikan oleh organisasi.²⁴ Kemajuan juga merupakan metode untuk menerangi dan menawarkan barang dengan tujuan penuh untuk menarik calon klien

²³ Hamali, *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan* (Jakarta: Prenada Media Group, 2016), 45.

²⁴ Freddy, Rangkuti, *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2009), 87.

atau pelanggan untuk membeli atau memanfaatkan barang tersebut. Motivasi utama di balik kemajuan adalah untuk menerangi, memberi pengaruh dan meyakinkan serta mengingatkan klien sasaran tentang organisasi dan perpaduan promosinya

Kemajuan merupakan salah satu faktor dalam bauran periklanan yang penting untuk dilakukan organisasi dalam mempromosikan produk dan layanan. Kemajuan juga merupakan metode untuk menerangi dan menawarkan barang dengan tujuan penuh untuk menarik calon klien atau pelanggan untuk membeli atau memanfaatkan barang tersebut. Kemajuan yang disampaikan BPRS Bhakti Sumekar melalui media cetak sebagai freebee yang disosialisasikan kepada masyarakat pada saat berkunjung ke BPRS Bhakti Sumekar. Selebaran ini merupakan sumber informasi yang dapat dibaca oleh masyarakat secara keseluruhan dan dapat menonjol.

2. Kinerja Dari Produk Tabungan Barokah Di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Pusat Sumenep

Kinerja produk tabungan yang ada di BPRS Bhakti Sumekar terus meningkat salah satunya produk tabungan barokah dikarenakan banyaknya peminat nasabah yang tertarik untuk membuka rekening tabungan barokah, dimana dari tahun ke tahun jumlah nasabah dana cadangan Barokah bertambah dengan bantuan bagian promo dan tata cara sosialisasi, sehingga bermanfaat dan menarik. BPRS juga telah melakukan hal ini secara hati-hati dan hati-hati baik dari segi administrasi, khususnya dalam keramahan dalam berkomunikasi dengan nasabah serta selalu terampil dan mantap dalam menentukan jadwal yang tidak sepenuhnya disepakati antara nasabah dan kelompok promotor.

Oleh karena itu, bank BPRS Bhakti Sumekar menyediakan produk tabungan barokah untuk membantu masyarakat menyongsong masa depannya.

- a. Setoran/penarikan tidak terbatas

Jumlah dan frekuensi penyetoran dan penarikan tidak dibatasi, sepanjang memenuhi ketentuan yang berlaku.

- b. Tidak ada biaya organisasi

Dana cadangan Anda dibebaskan dari biaya organisasi bulanan.

- c. Hadiah dana investasi yang serius

Imbalan dana investasi serius yang langsung masuk ke rekening bank klien (perjanjian berlaku).

- d. Simpan kebutuhan penting

Memberikan perbekalan krisis (kebutuhan keluarga, bantuan untuk wali, sekolah anak, dan lain sebagainya).

- e. Administrasi sistem berbasis web tidak terbatas

Organisasi ini menjangkau berbagai sub-lokal hingga pulau-pulau paling timur Rezim Sumenep, serta Kabupaten Pamekasan dan Kota Jember, yang terhubung secara online.

- f. Dukungan administrasi transportasi

Layanan penerimaan dan penyerahan dana investasi dapat dinikmati oleh semua klien mulai dari skala kecil hingga skala kebutuhan.

- g. Dukungan BBS portabel

Didukung oleh BBS portabel, aplikasi ponsel Android dengan fitur penukaran yang lengkap, baik untuk cicilan, pulsa, maupun perpindahan toko klien.

- h. Dukungan ATM tanpa kartu

Didukung oleh ATM tanpa kartu, penarikan aset Anda menjadi lebih mudah dan dapat dilakukan kapan saja.

Dana cadangan Barokah juga dilengkapi dengan multi-reason financial application office (BBS) yang dilengkapi dengan fitur-fitur lengkap lainnya sehingga dapat membantu klien dalam melakukan transaksi online, serta memberikan bantuan simpanan yang dibutuhkan klien kapan pun mereka membutuhkannya. Tidak memerlukan ATM. Tidak perlu repot bawa ATM ke bank terdekat. Untuk melakukan penarikan tunai. ATM tanpa kartu adalah istilahnya untuk nasabah dana cadangan Barokah yang menggunakan exchange sehingga nasabah tidak stres bahwa untuk melakukan penarikan namun lalai membawa ATM, nasabah pada dasarnya perlu membuka aplikasi BBS yang dapat diakses agar dapat dilakukan penarikan tunai. memanfaatkan kode yang diberikan oleh BBS dan dapat segera melakukan tarik tunai.