

## **BAB IV**

### **PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Paparan Data**

Paparan data merupakan suatu uraian yang dilakukan peneliti dilapangan yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi yang berhubungan dengan kajian teori bab sebelumnya. Berikut merupakan data yang peneliti dapatkan dilapangan dengan judul “ Penerapan Strategi Promosi dalam Pemasaran Produk Tabungan Multiguna di PT. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan”.

Paparan data tentang gambaran umum PT. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan yang menjelaskan tentang sejarahnya berdirinya Bank, visi, misi dan struktur organisasi sebagai berikut :

#### **1. Profil**

##### **a. Profil PT. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan**

Jenis	: Bank Pembiayaan Rakyat Syariah
Indusrti	: Perbankan
Bentuk	: Perseroan Terbatas (PT)
Didirikan	: 03 Maret 2008
Wilayah Operasi	: Madura
SitusWeb	: <a href="http://banksyariahsprm.co.id/">http://banksyariahsprm.co.id/</a>
Pemilik	: Milik swasta, dengan pemegang saham H. Achmad Sanusi, Drs. H. Amiril, M.Si, dan Dr. Alwi, M.Hum.

PT BPRS Sarana Prima Mandiri resmi beroperasi pada tanggal 1 Juli 2008 berdasarkan Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia NO.10/41/KEP.GBI/2008 Jkt. 19 Juni 2008 diresmikan oleh Ibu Hj. Siti Fajriyah sebagai Deputy Gubernur Bank Indonesia. Awalnya, peresmian tersebut memakai nama PT BPRS Sarana Pamekasan Membangun dengan Kantor Pusat beralamat di Jl. KH. Agus Salim No. 20 Pamekasan.

Dengan dibukanya cabang Bangkalan pada tahun pada tahun 2011, nama bank diubah menjadi PT BPRS SPM pada tahun 2012. Adanya BPRS SPM merupakan paya dalam memadukan paradigma bisnis dan nilai-nilai dalam Islam yang menjadi salah satu keunggulan BPRS SPM Pamekasan. BPRS SPM sebagai terobosan baru bagi dunia perbankan di Indonesia. PT BPRS SPM dikenal dengan sebutan Bank Syariah SPM yang memiliki slogan “Bersyariah menuju berkah”. Hal ini bertujuan agar produk yang ada dan sudah dibuat bisa memberikan berkah sesuai dengan syariah. Kehadiran Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) di wilayah Madura sangat diharapkan mampu memenuhi kebutuhan masyarakat di Madura dalam ber-transaksi sesuai syariah Islam. Pemegang saham BPRS SPM Pamekasan terdiri dari H. Ahmad Sanusi yang memiliki sebanyak 2.099 lembar saham dengan nilai disetor Rp 2.099.000.000 dengan 79,96% persentase kepemilikan saham. Pemegang saham lainnya adalah Drs. H. Amiril, M, Si dengan 263 lembar saham senilai 263.000.000 dan 10,02% persentase kepemilikan saham, selanjutnya pemegang saham terakhir adalah Dr. Alwi, M. Hum dengan 263 lembar saham senilai Rs 263.000.000 dengan 10,02% persentase kepemilikan saham. Bank

Syariah SPM Pamekasan memiliki 1 kantor cabang di Jalan Trunojoyo No. 56 Bangkalan dan 1 kantor kas di Jalan Raya Bandaran Pamekasan.

BPRS SPM juga mengajak kepada para muslimin & muslimat untuk menabung & berinvestasi pada Bank Syariah SPM melalui produk Tabungan Wadi`ah, Tabungan Mudharabah & Investasi berupa Deposito Mudharabah. Dana Tabungan & investasi akan disalurkan kepada umat yg membutuhkan guna memenuhi kebutuhan konsumtif juga produktif melalui produk pembiayaan prinsip Murabahah dan menggunakan akad jual beli, prinsip Mudharabah & Musyarakah menggunakan akad bagi hasil, & prinsip Ijarah menggunakan akad sewa, serta Gadai Emas iB menggunakan akad Al Qard.

Pertumbuhan Bank Syariah SPM mulai terasa pada tahun 2017, tepatnya pada bulan Mei, saat Bank Syariah SPM mengeluarkan produk baru yang diberi nama TABAROK yaitu pembiayaan tanpa agunan barokah. Produk baru ini berkembang pesat dan memungkinkan PT BPRS Sarana Prima Mandiri untuk mulai bersaing dengan bank konvensional dan bank BPRS lainnya.<sup>1</sup>

#### **b. Visi dan Misi PT. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan**

Setiap instansi pasti akan memiliki suatu visi dan misi karena hal ini dapat dijadikan sebagai motivasi yang memberikan daya gerak seluruh elemen bank, disamping hal tersebut juga penting dalam menyatukan persepsi atau pendapat, pandangan, cita-cita dan harapan untuk menjadi sebuah kenyataan sesuai dengan harapan dari Bank.

---

<sup>1</sup><http://banksyariahsmpm.co.id/sejarah/>, Diakses pada tanggal 19 April 2023

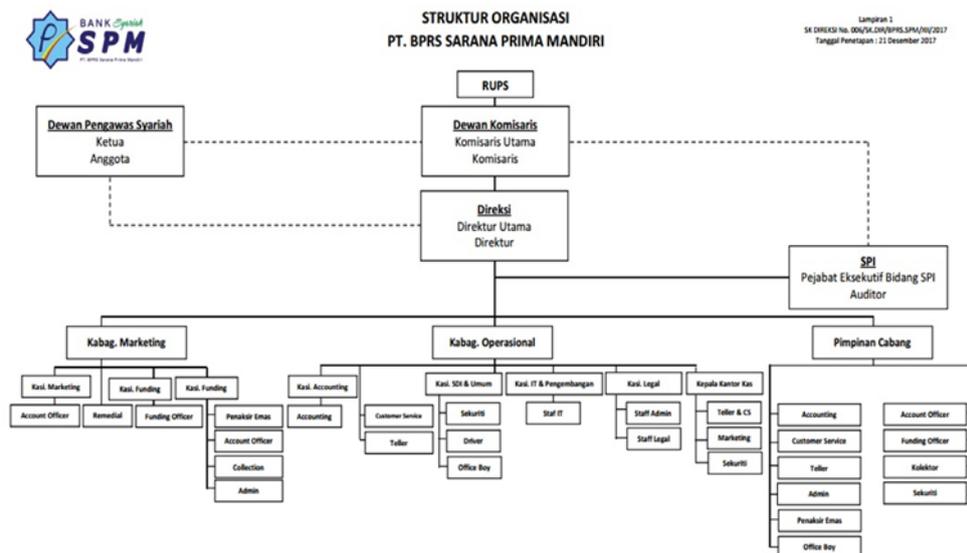
## 1. Visi

Menjadi Bank Syariah yang dekat dengan masyarakat dan terpercaya dalam usaha syariah.

## 2. Misi

Memberi pelayanan yang mudah, cepat, dan terbaik kepada seluruh nasabah sesuai prinsip kehati-hatian serta senantiasa menjunjung tinggi prinsip-prinsip syariah.

### c. Struktur Organisasi PT. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan



## 1. DewanKomisaris

a. Komisaris Utama : H. Achmad Sanusi

b. Komisaris : Dr. Alwi, M.Hum

## 2. Dewan Pengawas Syariah

a. Ketua : Lailur Rahman, Lc

b. Anggota : Moh Zahid, M. Ag

3. Direksi
  - a. Direktur Utama : Ali Askar
  - b. Direktur : H. Surahman, SE
4. Sistem Pengendalian intern : Mariyatul Kiptiyah
5. Kepala Bagian Marketing : Trisno Wahyudi, SE
6. Kepala Bagian Operasional : Ajeng Permata Sari
7. Pimpinan Cabang : Welly Kartika Fitanto
8. Kasi Marketing Lending : Fauzi Abdillah
9. Kasi Funding : Ikbal
10. Kasi Mikro : Eko Pramono
11. Kasi Accounting : Sitti Azizah
12. Kasi SDI dan Umum : Maria Ulfa
13. Kasi IT dan Pengembangan : Irfan Febriantoro
14. Kasi Legal : Fathor Rosi
15. Penaksir Emas : Suhari dan Muham

## **2. Implementasi Strategi Promosi dalam Pemasaran Produk Tabungan Multiguna di PT BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan**

Implementasi atau penerapan strategi promosi di Bank terdapat dua macam konsumen yaitu potensial dan aktual. Konsumen potensial merupakan kosumen yang hanya berkeinginan untuk menabung tapi tidak direalisasikan dalam menabung. Sedangkan konsumen actual merupakan konsumen yang berkeinginan

menabung, langsung buka rekening dan langsung jadi nasabah. Semua instansi Bank berkeinginan mempunyai nasabah yang konsumen actual, hal ini juga berlaku di PT BPRS Sarana Prima Mandiri selalu memprioritaskan konsumen actual.

Dari adanya Implementasi strategi yang digunakan dalam pemasaran produk tabungan multi guna di PT BPRS Sarana prima Mandiri Pamekasan peneliti disini ingin mengetahui bagaimana implementasi Strategi Promosi dalam Pemasaran Produk Tabungan Multiguna di PT BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan. Selain itu, peneliti ingin mengetahui strategi apa yang digunakan untuk menarik konsumen. Oleh karena itu, peneliti menemui Bapak Ali Askar selaku direktur utama, untuk melakukan wawancara mengenai Implementasi strategi yang digunakan dalam pemasaran produk tabungan multi guna di PT BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, berikut hasil dari wawancara peneliti dengan Bapak Slamet Riyanto selaku direktur utama.

Hasil wawancara dengan bapak Ali Askar selaku direktur di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan. Bagaimana penerapan strategi promosi pada produk Tabungan Multiguna yang dilakukan oleh pihak BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan?

“Strategi yang digunakan oleh BPRS ada dua yaitu strategi secara langsung seperti dor to dor atau rumah kerumah, dimana karyawan BPRS yang bertugas dalam mencari nasabah mendangi rumah nasabah secara langsung dan mempromosikan produk poduk yang di pasarkan, dan juga satu hari kita mempromosikan dalam satu jalan tersebut untuk mencari nasabah yang akan menggunakan Tabungan Multiguna, serta mengadakan sosialisasi di tempat tempat umum dan menjelaskan produk produk yang kita pasarkan. Dan ada juga strategi tidak langsung yaitu menggunakan stroy WA, ig, fb dan media sosial lainnya.”<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Ali Askar, Selaku Direktur Di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, Wawancara Langsung (17 Mei 2023)

Dari hasil wawancara tersebut, peneliti memberikan kesimpulan bahwa dalam mempromosikan produk Tabungan Multi Guna di BPRS Sarana Prima Mandiri Pameksan yaitu dengan cara langsung mendatangi rumah nasabah dan menggunakan media social seperti, WA, ig, fb dan media sosial lain.

Apakah dalam mengenalkan suatu produk kepada nasabah ataupun masyarakat luas perlu adanya mempersiapkan strategi promosi?

“Perlu, yaitu dengan cara mempersiapkan brosur yang akan di sebar luaskan kepada masyarakat agar nantinya masyarakat dapat mengetahui produk produk yang kita pasarkan, dan juga kita bersilaturahmi kepada masyarakat dan menjelaskan tentang keunggulan produk produk yang kita pasarkan.”<sup>3</sup>

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti, dapat memberi kesimpulan bahwa dalam pembagian brosur sangat perlu karena masyarakat dapat dengan mudah mengetahui tentang Produk Tabungan Multiguna dan sekaligus silaturahmi.

Hal ini hampir sama dengan hasil Wawancara kepada Tresno Wahyudi selaku karyawan di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, Strategi seperti apa yang di gunakan untuk menarik minat masyarakat atau nasabah untuk menggunakan produk tersebut?

“Strategi secara langsung seperti dor to dor atau rumah kerumah, dimana karyawan BPRS yang bertugas dalam mencari nasabah mendangi rumah nasabah secara langsung dan mempromosikan produk produk yang di pasarkan, dan juga menggunakan *one day one stret* dimana dalam satu hari kita mempromosikan dalam satu jalan tersebut untuk mencari nasabah yang akan menggunakan produk Tabungan Multiguna. dan ada juga strategi tidak langsung yaitu menggunakan stroy WA, ig, fb dan media sosial lainnya.”<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Ibid.

<sup>4</sup> Tresno Wahyudi, Selaku Karyawan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, Wawancara Langsung ( 17 Mei 2023)

Hasil wawancara tersebut peneliti memberi kesimpulan bahwa dalam mempromosikan Tabungan Multi Guna di BPRS Sarana Prima Mandiri Pameksan yaitu dengan cara langsung mendatangi rumah nasabah dan juga menggunakan *one day one street* dimana dalam satu hari kita mempromosikan dalam satu jalan tersebut untuk mencari nasabah media social seperti, WA, ig, fb dan media social lain.

Dengan penggunaan strategi tersebut seberapa banyak masyarakat atau nasabah yang tertarik dengan produk yang ditawarkan?

“Dengan strategi tersebut banyak masyarakat yang tertarik menggunakan produk Tabungan Multiguna namun tidak dapat dipungkiri banyak masyarakat yang lebih tertarik pada produk lain.”<sup>5</sup>

Hal ini senada dengan hasil wawancara dengan bapak Saleh selaku anggota pada produk Tabungan Multiguna yang dimiliki BPRS Sarana Prima Mandiri Pameksan.

“Karena saya pernah di datangi oleh karyawan BPRS dan mereka menawarkan produk yang ada di BPRS serta menjelaskan keunggulan dari masing masing produk yang mereka tawarkan. Tetapi saya lebih tertarik pada produk Tabungan Multiguna yang mereka tawarkan kepada saya.”<sup>6</sup>

Dari hasil wawancara tersebut peneliti dapat memberi kesimpulan bahwa dalam mempromosikan produk dengan cara mendatangi rumah masyarakat dan membagikan brosur yang berkaitan dengan produk yang ada di BPRS Sarana Prima Mandiri Pameksan membuat minat masyarakat untuk menggunakan produk.

Mengapa anda tertarik menggunakan produk Tabungan Multiguna di BPRS Sarana Prima Mandiri Pameksan?

---

<sup>5</sup> Ibid.

<sup>6</sup> Saleh, Selaku Nasabah Di BPRS Sarana Prima Mandiri Pameksan, Wawancara Langsung (17 Mei 2023)

“Saya sudah lama menjadi anggota di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan pada produk Tabungan Multiguna sejak tahun 2019 saya mengetahui mengetahui tentang produk tabungan multiguna melalui brosur dan saya tertarik menggunakan produk tabungan multiguna karena pada tabungan multiguna terdapat beberapa fitur yang sangat berguna bagi saya, setiap kali saya mau menabung biasanya karyawan dari BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan yang menjemput.”<sup>7</sup>

Dari hasil wawancara tersebut peneliti dapat memberi kesimpulan bahwa anggota tertarik menggunakan produk tabungan multiguna karena terdapat beberapa fitur yang sangat berguna bagi anggota.

Hal ini jugasenada dengan hasil wawancara dengan Lilik Hasanah salah satu nasabah BPRS Sarana Mandiri Pamekasan mengenai Tabungan Multiguna.

“Karena pada waktu itu saya melihat media sosial kebetulan pada saat itu lewat di beranda saya mengenai produk Tabungan Multiguna sehingga saya tertarik untuk menggunakannya”<sup>8</sup>

Dari hasil wawancara tersebut peneliti dapat memberi kesimpulan bahwa anggota mengetahui tentang produk Tabungan Multiguna dari media sosial.

Kenapa anda tertarik menggunakan produk Tabungan Multiguna di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan?

“Karena pada waktu itu saya tidak tahu harus menabung uang saya kemana dan kebetulan ada salah satu produk yang dimiliki BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan dengan setoran awal yang sangat ringan, bebas biaya bulanan dan dapat bonus.”<sup>9</sup>

Dari hasil wawanncara tersebut peneliti dapat memberi kesimpulan bahwa anggota tertarik menggunakan Tabungan Multiguna karena setoran awal yang sangat ringan, bebas biaya bulanan dan dapat bonus.

---

<sup>7</sup> Ibid.

<sup>8</sup> Lilik Hasanah, Selaku Nasabah Di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, Wawancara Langsung (17 Mei 2023)

<sup>9</sup> Ibid.

Hal inisenada dengan hasil wawancara dengan ibu Hosnaini selaku anggota pada produk Tabungan Multiguna yang dimiliki BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

“Saya pernah di datang acara sosialisasi yang diadakan oleh pihak bank BPRS dan mereka menawarkan produk produk yang ada di BPRS serta menjelaskan keunggulan keunggulan dari masing masing produk yang mereka tawarkan. Tetapi saya lebih tertarik pada produk Tabungan Multiguna yang mereka tawarkan kepada saya.”<sup>10</sup>

Dari hasil wawancara tersebut peneliti dapat memberi kesimpulan bahwa dalam mempromosikan produk dengan cara mengadakan sosialisasi kepada masyarakat yang berkaitan dengan produk yang ada di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan membuat minat masyarakat untuk menggnakan produk.

Mengapa anda tertarik menggunakan produk Tabungan Multiguna di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan?

“karena saya ingin mencoba menggunakan produk dari bank syariah terutama bank BPRS karena saya tertarik pada produk yang mereka promosikan kepada saya dan saya selama ini hanya menggunakan bank konvensional.”<sup>11</sup>

Dari hasil wawancara tersebut peneliti dapat memberi kesimpulan bahwa anggota tertarik menggunakan produk tabungan multiguna karena saya ingin mencoba menggunakan bank BPRS karena selama ini sudah menggunakan bank konvensional.

Hal ini jugasenada dengan hasil wawancara dengan bapak Sukri salah satu nasabah BPRS Sarana Mandiri Pamekasan mengenai Tabungan Multiguna.

---

<sup>10</sup> Saleh, Selaku Nasabah Di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, Wawancara Langsung (17 Mei 2023)

<sup>11</sup> Ibid.

“Karena pada waktu saya sedang melakukan setor tunai di bank BPRS dan saya ditawari oleh pihak bank menggunakan produk Tabungan Multiguna dan saya tertarik untuk menggunakannya”<sup>12</sup>

Dari hasil wawancara tersebut peneliti dapat memberi kesimpulan bahwa anggota mengetahui tentang produk Tabungan Multiguna dari ditawarkan langsung oleh pihak bank ketika sedang melakukan setor tunai.

Kenapa anda tertarik menggunakan produk Tabungan Multiguna di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan?

“Karena pada waktu ditawari oleh salah satu pegawai bank untuk menggunakan produk multiguna saya tertarik karena ada banyak keunggulan yang ada pada produk tersebut daripada produk lainnya.”<sup>13</sup>

Dari hasil wawancara tersebut peneliti dapat memberi kesimpulan bahwa anggota tertarik menggunakan Tabungan Multiguna karena setoran awal yang sangat ringan, bebas biaya bulanan dan dapat bonus.

Hasil observasi yang dilakukan di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan pada hari Rabu tanggal 17 Mei 2023 peneliti mengamati terhadap karyawan pada bagian tabungan yang mempromosikan produk Tabungan Multiguna yang membagikan brosur yang di dalamnya ada produk Tabungan Multiguna, brosur tersebut dibagikan kepada masyarakat yang datang ke lokasi BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan dan juga dibagikan kepada masyarakat yang berada di sekitar lokasi terdekat BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, karyawan membagikan brosur tersebut dan juga menjelaskan mengenai produk Tabungan Multiguna yang ada dalam brosur tersebut.

---

<sup>12</sup> Lilik Hasanah, Selaku Nasabah Di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, Wawancara Langsung (17 Mei 2023)

<sup>13</sup> Ibid.



Gambar 4.1. Kegiatan karyawan sedang membagikan brosur

Berdasarkan hasil dokumentasi yang di dapatkan peneliti di lapangan dari promosi yang dilakukan oleh karyawan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan yang mempromosikan produk Tabungan Multiguna dengan membagikan brosur yang di dalamnya berisikan tentang Produk Tabungan Multiguna, brosur tersebut dibagikan kepada masyarakat yang datang ke BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan dan masyarakat yang ada di sekitar lokasi.<sup>14</sup>

### **3. Faktor-faktor Apa Saja Yang Mendukung dalam Pemasaran Produk Tabungan Multiguna di PT BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.**

Dalam melakukan kegiatan suatu penelitian, peneliti menggunakan metode observasi, wawancara, serta dokumentasi untuk mendapatkan data mengenai faktor yang mendukung dalam promosi produk Tabungan Multiguna, tujuan peneliti yaitu untuk mengetahui faktor apa saja yang menjadi pendukung dalam promosi produk Tabungan Multiguna di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

<sup>14</sup> Observasi Langsung Di Lingkungan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, (17 Mei 2023).

Berdasarkan hasil wawancara di lapangan dengan Bapak Ali Askar selaku Direktur di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan untuk mengetahui apa yang menjadi pendukung dalam promosi produk Tabungan Multiguna.

“Adanya beberapa fitur seperti, tidaknya adanya potongan di samping itu dapat bonus, melayani antar jemput dengan mobil kas yang dimiliki kamu jadi nasabah tidak susah payah untung menabung dari pihak kami parani.”<sup>15</sup>

Dari hasil wawancara dengan bapak Ali peneliti menyimpulkan bahwa faktor pendukung dari produk Tabungan multigunaa di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan terdapat beberapa fitur yang mempermudah transaksi masyarakat.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada karyawan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan Bapak Tresno Wahyudi yang mempromosikan produk Tabungan Multiguna mengenai faktor pendukung yang dihadapi dalam mempromosikan produk Tabungan Multiguna di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

“Pada Tabungan Multiguna terdapat bebrapa fitur yang dapat mempermudah transaksi nasabah, terus kami juga melayani jasa antar jemput dengan menggunakan mobil kas, jadi nasabah biasanya langsung menghubungi ketika mau menabung.”<sup>16</sup>

Dari hasil wawancara tersebut peneliti dapat memberi kesimpulan bahwasanya faktor pendukung dari produk Tabungan multigunaa di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan melayani jasa antar jemput kepada nasabah.

---

<sup>15</sup> Ali Askar, Selaku Direktur Di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, Wawancara Langsung ( 17 Mei 2023)

<sup>16</sup> Tresno Wahyudi, Selaku Karyawan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, Wawancara Langsung ( 17 Mei 2023)

Hasil wawancara yang dilakukan dengan Bapak Saleh selaku anggota pada produk Tabungan Multiguna di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan mengungkapkan keunggulan produk.

“yaitu ketika saya ingin melakukan pembelian token PLN dan setoran BPJS saya hanya membari tahu pada karyawan ketika menjemput tabungan ke rumah saya.”<sup>17</sup>

Dari hasil wawancara tersebut peneliti memberikan kesimpulan bahwa anggota dipermudah dalam melakukan transaksi dan dari pihak BPRS yang melayani sekaligus mendatangi nasabah.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan Ibu Lilik Hasanah selaku anggota pada produk Tabungan Multiguna di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan mengungkapkan keunggulan produk.

“saya tidak merasa bingung lagi untuk menabung uang saya dan dengan adanya beberapa fitur yang ada di Tabungan Multiguna seperti, pembelian pulsa dan transfer antar bank.”<sup>18</sup>

Dari hasil wawancara tersebut peneliti dapat memberi kesimpulan bahwa anggota mendapatkan manfaat Produk Tabungan Multiguna yang dimiliki BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan yaitu tidak lagi bingung untuk menabung dan kemudahan dalam bertansaksi.

Hasil wawancara yang dilakukan dengan ibu Hosnaini selaku anggota pada produk Tabungan Multiguna di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan mengungkapkan keunggulan produk.

“yaitu ketika saya ingin melakukan setoran BPJS saya hanya cukup membari tahu pada karyawan ketika menjemput tabungan ke rumah saya,

---

<sup>17</sup> Saleh, Selaku Nasabah Di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, Wawancara Langsung (17 Mei 2023)

<sup>18</sup> Lilik Hasanah, Selaku Nasabah Di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, Wawancara Langsung (17 Mei 2023)

secara otomatis karyawan tersebut akan membantu melakukan penyetoran tersebut.”<sup>19</sup>

Dari hasil wawancara tersebut peneliti memberikan kesimpulan bahwa anggota dipermudah dalam melakukan transaksi dan dari pihak BPRS yang melayani sekaligus mendatangi nasabah.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan Ibu Lilik Hasanah selaku anggota pada produk Tabungan Multiguna di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan mengungkapkan keunggulan produk.

“saya tidak merasa bingung lagi untuk melakukan pembayaran untuk uang spp anak saya yang masi kuliah, karena banyak fitur yang dapat digunakan dalam produk Tabungan Multiguna.”<sup>20</sup>

Dari hasil wawancara tersebut peneliti dapat memberi kesimpulan bahwa anggota mendapatkan manfaat Produk Tabungan Multiguna yang dimiliki BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan yaitu tidak lagi bingung untuk menabung dan kemudahan dalam bertansaksi.



Gambar 4.2. Kegiatan mobil kas keliling

<sup>19</sup> Saleh, Selaku Nasabah Di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, Wawancara Langsung (17 Mei 2023)

<sup>20</sup> Lilik Hasanah, Selaku Nasabah Di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, Wawancara Langsung (17 Mei 2023)

Berdasarkan hasil observasi peneliti mengamati dalam hal ini yang menjadi faktor pendukung dalam promosi yang dilakukan kepada anggota Bapak Saleh dan Ibu Lilik Hasanah pada produk Tabungan Multiguna yaitu dengan adanya jasa antar jemput yang dimiliki BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan nasabah tidak perlu lagi susah payah untuk menabung dan mempermudah transaksi nasabah.

#### **4. Faktor-faktor Apa Saja Yang Menghambat dalam Pemasaran Produk Tabungan Multiguna di PT BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.**

Dalam penelitian ini peneliti akan memaparkan tentang faktor-faktor yang menghambat dalam penerapan strategi promosi dalam pemasaran produk Tabungan Multiguna di BPRS Sarana prima Mandiri Pamekasan. Berikut hasil temuan dilapangan terkait dengan “faktor yang menghambat dalam penerapan strategi promosi dalam pemasaran produk Tabungan Multiguna di BPRS Sarana prima Mandiri Pamekasan.” Dengan mewawancarai Bapak Ali Askar selaku Direktur di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

“Ada dua kendala yang dihadapi oleh BPRS yang pertama yaitu kompetitor yang sangat banyak, kedua di BPRS tidak ada ATM jadi untuk penyetoran itu dilakukan secara langsung atau sistem antar jemput.”<sup>21</sup>

Dari hasil wawancara tersebut peneliti dapat memberi kesimpulan bahwa pada BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan terdapat dua penghambat yang pertama, adanya kompetitor dan yang kedua, tidak adanya ATM.

---

<sup>21</sup> Ali Askar, Selaku Direktur Di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, Wawancara Langsung ( 17 Mei 2023)

Bagaimana cara BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan mempertahankan produk Tabungan Multiguna ini tetap ada sampai sekarang?

“Dalam mempertahankan produk Tabungan Multiguna yaitu dengan cara memasarkan produk kepada masyarakat yang dalam pengaplikasiannya BPRS membebaskan nasabahnya untuk memilih tempat dimana saja yang dipilih untuk membeli barang yang diinginkan sehingga nasabah lebih puas terhadap layanan yang diberikan, oleh karena itu produk ini terus berjalan sampai sekarang.”<sup>22</sup>

Dari hasil wawancara tersebut peneliti dapat memberi kesimpulan bahwa untuk mempertahankan produk Tabungan Multiguna yang dimiliki BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan yaitu dengan cara memberi kebebasan kepada nasabah untuk memilih tempat untuk membeli barang.

Hal senada dengan hasil wawancara dengan Tresno Wahyudi selaku karyawan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

“Kendala yang dihadapi oleh BPRS yang pertama yaitu kompetitor yang sangat banyak, kedua di BPRS tidak ada ATM jadi untuk penyetoran itu dilakukan secara langsung atau sistem antar jemput.”<sup>23</sup>

Dari hasil wawancara tersebut peneliti dapat memberi kesimpulan bahwa kendala yang diperoleh BPRS yaitu banyaknya kompetitor dan tidak adanya ATM.

Bagaimana cara BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan mempertahankan nasabah yang telah menggunakan produk Tabungan Multiguna?

“Ada dua upaya yaitu sebisa mungkin jangan di kecewakan apa yang mereka butuhkan kita bantu meskipun tidak ada kaitanya dengan perbankan jadi hubungan dengan nasabah akan lebih dekat dengan kita, dan sebisa mungkin kita perhatikan karena ketika kita memperhatikan seorang nasabah mereka akan merasakan kenyamanan, secara tidak langsung mereka akan mengajak yang lain untuk menjadi anggota di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.”<sup>24</sup>

---

<sup>22</sup> Ibid.

<sup>23</sup> Tresno Wahyudi, Selaku Karyawan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, Wawancara Langsung (17 Mei 2023)

<sup>24</sup> Ibid.

Dari hasil wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa cara mempertahankan nasabah pada Tabungan Multiguna di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan yaitu dengan dua cara yang pertama yaitu jangan dikecewakan dan yang kedua harus di perhatikan.

Hal senada dengan hasil wawancara dengan Bapak Saleh selaku anggota produk Tabungan Multiguna di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

“Untuk produk Tabungan Multiguna ini selaku anggota yang saya rasakan ada beberapa hal yang harus ada tambah lebih banyak macam dalam penyetoran nominal awal agar masyarakat yang memiliki uang yang ingin menggunakan pada produk Tabungan Multiguna tetapi uangnya tidak mencapai nominal yang sudah di tentukan mungkin ada opsi lain agar juga bisa ikut menabung pada produk Tabungan Multiguna.”<sup>25</sup>

Dari hasil wawancara tersebut peneliti dapat memberi kesimpulan bahwa pada produk Tabungan Multiguna harus menambah macam nominal penyetoran.

Apakah dalam mempromosikan produk Tabungan Multitiguna BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan sudah dapat menarik minat masyarakat?

“Sudah bisa, karena menurut saya strategi yang digunakan oleh BPRS itu sangat mudah dipahami oleh masyarakat umum.”<sup>26</sup>

Dari hasil wawancara tersebut peneliti dapat memberi kesimpulan bahwa strategi yang digunakan untuk mempromosikan produk pihak BPRS mudah dipahami.

Hal ini sama dengan hasil wawancara dengan Lilik Hasanah salah satu nasabah BPRS Sarana Mandiri Pamekasan mengenai Tabungan Multiguna.

---

<sup>25</sup> Saleh, Selaku Nasabah Di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, Wawancara Langsung (17 Mei 2023)

<sup>26</sup> Ibid.

“Tidak ada karena BPRS sering mengadakan sosialisasi kepada masyarakat umum yang memungkinkan informasi lebih cepat menyebar kepada masyarakat dan dapat minat masyarakat untuk menggunakan produk Tabungan Multiguna.”<sup>27</sup>

Dari hasil wawancara tersebut peneliti dapat memberi kesimpulan bahwa tidak ada penghambat karena dengan adanya penyebaran brosur yang di dalamnya ada tentang produk Tabungan Multiguna.

Apakah dalam mempromosikan produk Tabungan Multiguna BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan sudah dapat menarik minat masyarakat?

“Menurut saya dengan adanya sosialisasi ini setidaknya masyarakat berpikir dua kali untuk memilih BPRS dari pada bank konvensional.”<sup>28</sup>

Dari hasil wawancara tersebut peneliti dapat menyimpulkan bahwa BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan dalam mempromosikan produk Tabungan Multiguna masyarakat harus berfikir dua kali untuk menggunakan memilih BPRS dari pada bank konvensional.

Hal senada dengan hasil wawancara dengan ibu Hosnaini selaku anggota produk Tabungan Multiguna di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

“Tidak ada karena bank BPRS selama sering mengadakan sosialisasi kepada masyarakat umum yang menggunakan jasa bank BPRS dan dapat membantu masyarakat atau nasabah yang menggunakan jasa bank BPRS yang memiliki kesusahan atau kurang mengerti dalam penggunaan produknya.”<sup>29</sup>

---

<sup>27</sup> Lilik Hasanah, Selaku Nasabah Di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, Wawancara Langsung (17 Mei 2023)

<sup>28</sup> Ibid.

<sup>29</sup> Saleh, Selaku Nasabah Di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, Wawancara Langsung (17 Mei 2023)

Dari hasil wawancara tersebut peneliti dapat memberi kesimpulan bahwa tidak ada kesulitan karena pihak bank selalu melakukan sosialisasi dan membantu ketika ada kesulitan pada nasabah.

Apakah dalam mempromosikan produk Tabungan Multiguna BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan sudah dapat menarik minat masyarakat?

“Sudah bisa, karena menurut saya menurut saya pihak bank sudah sering melakukan sosialisasi pada masyarakat dan membantu para nasabah yang memiliki kesulitan”<sup>30</sup>

Dari hasil wawancara tersebut peneliti dapat memberi kesimpulan bahwa strategi yang digunakan untuk mempromosikan produk pihak BPRS mudah dipahami.

Hal ini sama dengan hasil wawancara dengan bapak Sukri salah satu nasabah BPRS Sarana Mandiri Pamekasan mengenai Tabungan Multiguna.

“karena tidak memiliki atm seperti bank lain sehingga dapat mempermudah ketika kita membutuhkan secara mendadak sehingga harus menghubungi pihak BPRS.”<sup>31</sup>

Dari hasil wawancara tersebut peneliti dapat memberi kesimpulan bahwa tidak ada tidak adanya atm yang dapat digunakan.

Apakah dalam mempromosikan produk Tabungan Multiguna BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan sudah dapat menarik minat masyarakat?

“Menurut saya pihak BPRS dalam mempromosikan sudah cukup baik karena info-info tentang produk-produk yang ada di BPRS mudah diketahui, seperti bisa di akses media sosial”<sup>32</sup>

---

<sup>30</sup> Ibid.

<sup>31</sup> Lilik Hasanah, Selaku Nasabah Di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, Wawancara Langsung (17 Mei 2023)

<sup>32</sup> Ibid.

Dari hasil wawancara tersebut peneliti dapat menyimpulkan bahwa BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan dalam mempromosikan produk sudah cukup baik dan mudah di akses melalui media sosial.

#### Gambar 4.3. Contoh kwintasi setoran awal

Berdasarkan hasil observasi peneliti mengamati dalam hal ini yang menjadi faktor penghambat dalam promosi yang dilakukan kepada Bapak Saleh anggota pada produk Tabungan Multiguna yaitu lebih banyak macam dalam penyetoran nominal awal agar masyarakat yang memiliki uang yang ingin menggunakan pada produk Tabungan Multiguna tetapi uangnya tidak mencapai nominal yang sudah ditentukan mungkin ada opsi lain agar juga bisa ikut menabung pada produk Tabungan Multiguna.

#### **B. Temuan Penelitian**

Berdasarkan temuan data yang sudah diperoleh dalam penelitian lapangan dengan menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi, peneliti memperoleh beberapa temuan penelitian yang dapat ditampilkan adalah sebagai berikut:

**a. Implementasi strategi promosi dalam pemasaran produk Tabungan Multiguna di BPRS sarana prima Mandiri Pamekasan.**

- 1) strategi promosi secara langsung yaitu promosi yang dimana pihak bank BPRS mempromosikan secara langsung kepada nasabah, seperti :  
dor to dor, one day one stret dan melakukan sosialisasi secara langsung kepada masyarakat
- 2) strategi promosi secara tidak langsung yaitu strategi promosi yang menggunakan media sosial seperti ig, fb, wad an lain lainnya.

**b. Faktor yang mendukung dalam penerapan strategi promosi dalam pemasaran produk Tabungan Multiguna di BPRS Sarana prima Mandiri Pamekasan.**

- 1) Memiliki fitur yang sangat berguna bagi masyarakat dalam melakukan berbagai hal seperti ingin melakukan pembayaran BPJS, SPP, transfer antar bank dan lain lain
- 2) Pihak BPRS setiap satu minggu 1 kali selalu melakukan evaluasi mengenai produk-produk bank BPRS.

**c. Faktor yang menghambat dalam penerapan strategi promosi dalam pemasaran produk Tabungan Multiguna di BPRS Sarana prima Mandiri Pamekasan.**

- 1) Adanya kompetitor yang sangat banyak sehingga menjadikan tantangan bagi pihak BPRS untuk lebih meningkatkan strategi promosi pada produk-produk yang ditawarkan.
- 2) Tidak adanya ATM yang dapat digunakan masyarakat yang membutuhkan secara mendadak tidak seperti bank-bank lainnya.

### **C. Pembahasan**

Berdasarkan hasil temuan peneliti dari penelitian yang sudah di peroleh dari observasi, wawancara, dan dokumentasi di lapangan, penelitian tersebut akan di bahas dengan rinci yang akanb memaparkan strategi promosi, faktor pendukung dan faktor penghambat dalam mempromosikan produk Tabungan Multiguna di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

#### **1. Implementasi Strategi Promosi Dalam Pemasaran Produk Tabungan Multiguna di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.**

Strategi adalah menentukan apa yang harus dikerjakan oleh perusahaan agar mencapai misi dan tujuan perusahaan. Dengan kata lain strategi adalah cara yang harus dilakukan oleh perusahaan agar memiliki keunggulan bersaing yang berkesinambungan. Strategi adalah rencana untuk mencapai goals organisai. Strategi mencerminkan kesadaran perusahaan mengenai bagaimana, kapan, dan dimana ia harus bersaing menghadapi lawan dan dengan maksud dan tujuan untuk apa.<sup>33</sup> BPRS Sarana Prima Mandiri pasarkan dalam melancarkan strategi yaitu

---

<sup>33</sup> Iqbal Arraniri, *Manajemen Strategi* (Sukabumi: AlFath Zumar, 2014), hlm. 1.

memperhatikan tujuan dasar dari strategi tersebut dan melihat peluang dari pemasaran produk tersebut agar nantinya dapat berjalan dengan apa yang telah diharapkan oleh BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

Promosi merupakan salah satu dari suatu variable dalam pemasaran yang sangat penting untuk dilaksanakan oleh suatu perusahaan dalam memasarkan produk dan jasanya. Kegiatan promosi ini tidak hanya berfungsi sebagai alat komunikasi antara perusahaan dengan konsumen, akan tetapi juga sebagai alat untuk mempengaruhi konsumen dalam kegiatan pembelian atau penggunaan jasa sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya. Hermawan menjelaskan yang dikutip oleh Onny Fitriana Sitorus bahwa promosi adalah aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi, membujuk, dan atau meningkatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli, dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan.<sup>34</sup>

Begitupun dengan Strategi Promosi yang diterapkan di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan akan berpengaruh pada produk yang akan dipasarkan. Semakin bagus kualitas promosi yang disampaikan, maka dan mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah. Dalam menjadi pemasar harus pintar menempatkan dirinya dalam berinteraksi dengan masyarakat serta berpenampilan semenarik mungkin agar masyarakat tertarik dan bergabung menggunakan produk yang ditawarkan oleh pemasar. Dengan adanya strategi *dor to dor* atau rumah ke rumah yang dilakukan oleh karyawan dapat membantu dalam meningkatkan minat masyarakat untuk

---

<sup>34</sup>Onny dan Novelia, *Buku Ajar Strategi Promosi Pemasaran* (Jakarta: September 2017), hlm. 4.

menggunakan Tabungan Multiguna, dan bukan hanya *dor to dor* saja yang dilakukan oleh BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, promosi tidak langsung yang dilakukan, menggunakan media sosial seperti wa, ig, fb dan media sosial lainnya yang dimana masyarakat sekarang lebih banyak yang menggunakan media sosial untuk mencari informasi-informasi yang mereka butuhkan.

Pernyataan ini dikuatkan oleh penulis Dr. M. Anang Firmansyah buku yang berjudul pemasaran produk dan merek bahwasanya terdapat beberapa unsur-unsur bauran promosi, periklanan (*advertising*).<sup>35</sup>Dimana pada BPRS sudah menerapkan periklanan yaitu promosi secara tidak langsung atau media sosial. Begitupun dengan pendapat pada buku manajemen pemasaran, penulis Satriadi bahwasanya menggunakan penjualan pribadi (*personal selling*).<sup>36</sup>Sama dengan BPRS menggunakan penjualan secara langsung dengan istilah *dor to dor* atau rumah kerumah.

Mendatangi secara langsung calon anggota yang kemungkinan akan menyimpan uangnya ke BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan dengan beberapa analisis yang dilakukan terlebih dahulu yaitu masyarakat yang memiliki uang akan tetapi uang tersebut tidak tahu mau ditabung dimana, hal yang paling penting yang harus diketahui oleh karyawan pada bagian tabungan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan dalam mempromosikan produknya yakni dengan mendatangi langsung masyarakat yang kebingungan dalam hal menabung uangnya dan menawarkan produk yang dimiliki oleh BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan dengan

---

<sup>35</sup> Dr. M. Anang Firmansyah, *Pemasaran Produk dan Merek* (CV. Penerbit Qiara Media 2020), hlm. 2.

<sup>36</sup> Satriadi, dkk, *Manajemen Pemasaran* (Yogyakarta: Jln.Jomblangan banguntapan, 2021), hlm. 2.

memberikan brosur dengan hal demikian akan meningkatkan minat masyarakat dalam menggunakan Produk Tabungan Multiguna di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

## **2. Faktor yang mendukung dalam penerapan strategi promosi dalam pemasaran produk Tabungan Multiguna di BPRS Sarana prima Mandiri Pamekasan.**

Dalam proses mempromosikan produk BPRS Sarana Priama Mandiri Pamekasan harus memiliki faktor pendukung agar lebih gampang dalam proses promosi suatu produk yang dimiliki BPRS Sarana prima Mandiri Pamekasan seperti produk Tabunagn Multiguan. Tabungan Multiguna itu sendiri merupakan salah satu dari produk yang dimiliki BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan untuk masyarakat umum dimana mereka sudah percaya terhadap penempatan simpanan dananya di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan yang berbentuk perorangan dengan prinsip Wadi'ah yad dhamanah untuk kemudahan transaksi keuangan sehari-hari dan dapat di ambil sewaktu-waktu untuk ditarik kembali sesuai dengan kebutuhan nasabah. Dengan beberapa layanan seperti, pertama pembayaran tagihan rutin Telkom PSTN, Telkom Flexy, Telkom Spedy (Internet), Telkomsel Halo, XL, Smartfren, Axis dan Esia, kedua PLN non Taglist (Tunggaka, denda), ketiga Pembelian pulsa prabayar Simpati, AS, XL, Smratfren, Axis, Esia dan Indosat, keempat Pembelian token PLN Prepaid, kelima Donasi zakat, Infaq, Sodaqoh, Qurban, dan Wakaf, keenam Transfer renkening antar bank, ketujuh Pembayaran setoran BPJS, kedelapan Pembelian tiket kereta api, kesembilan Pembayaran

angsuran leasing, kesepuluh Pemotongan zakat secara otomatis dari bonus yang anda dapatkan.<sup>37</sup>

Dengan adanya beberapa layanan yang dimiliki BPRS sarana Prima Mandiri Pamekasan pada produk Tabungan Multiguna menjadi salah satu faktor pendorong dalam proses mempromosikan produknya, bukan hanya itu saja tapi dari pihak BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan pada bagian Tabungan Multiguna juga melayani jasa antar jemput menggunakan mobil kas keliling, jadi ketika nasabah ingin menabung dari pihak BPRS yang akan menjemput sehingga memudahkan masyarakat dalam bertransaksi sehari-hari. Dengan cara seperti itu juga dapat menarik masyarakat yang lain untuk ikut menggunakan produk dari tabungan Multiguna yang dimiliki BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

### **3. Faktor yang menghambat dalam penerapan strategi promosi dalam pemasaran produk Tabungan Multiguna di BPRS Sarana prima Mandiri Pamekasan.**

Dalam menjalankan aktifitas operasional BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan selalu memberikan pelayanan yang terbaik didalam melakukan promosi, karena kendala merupakan suatu hambatan atau rintangan yang harus dihadapi ketika melakukan promosi. Adapun kendala yang dihadapi oleh BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan dalam melakukan promosi seperti lokasi yang cukup jauh dan penggunaan koneksi internet yang buruk sehingga masyarakat yang

---

<sup>37</sup> Bank Syariah SPM, Sejarah, (<http://banksyariahspm.co.id/sejarah/>), Diakses pada 8 Agustus 2023, 22:43 WIB)

ada di daerah plosok tidak maksimal dalam mendapatkan informasi tentang produk-produk yang dimiliki BPRS. Oleh karena itu, pihak BPRS harus terjun langsung dalam melakukan promosi. Faktor inilah yang membuat BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan tidak bisa melakukan secara maksimal.

Cara BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan untuk mengatasi persoalan tersebut adalah dengan cara lebih memaksimalkan promosi lewat offline dan online, dimana pihak BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan brosur atau lebih menekankan atau menghimbau kepada anggota yang sudah bergabung untuk menyampaikan atau menyebar informasi-informasi secara luas kepada kerabat-kerabat terdekat mengenai BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan dan kelebihan apa saja yang akan didapatkan apabila bergabung dengan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

Strategi selanjutnya yang akan dilakukan oleh pihak BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan dalam mempertahankan nasabahnya supaya tidak beralih ke lembaga lain adalah dengan meningkatkan kualitas pelayanan. Dimana, di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan ini sendiri apabila ada nasabah yang ingin menabung akan tetapi nasabah tersebut ada kendala sehingga tidak bisa datang langsung ke BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan untuk menabung maka pihak BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan itu sendiri yang akan menjemputnya tabungan tersebut ketempat nasabah tersebut tinggal.

Penghambat yang paling utama yang dihadapi oleh BPRS Sarana Prima mandiri Pamekasan adalah kompetitor yang semakin banyak. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Ismaturrehmi yang hasilnya adalah yang

menjadi factor penghambat dalam pemasaran produk yaitu karena banyaknya lembaga keuangan lainya baik lembaga keuangan bank maupun lembaga keuangan nonbank yang sama-sama menyediakan produk yang sama, dan menawarkan fitur yang cukup menarik dan beragam.<sup>38</sup>

Akan tetapi, BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan tetap melakukan promosi semaksimal mungkin meskipun kompetitor semakin banyak tidak menjadi penghambat bagi BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan untuk terus meningkatkan sistem promosinya agar biasa meningkatkan minat nasabah. Pihak BPRS Sarana Prima mandiri Pamekasan mensiasati dengan cara mencata brosur dan dibagikan kepada anggota maupun kepada orang yang datang ke kantor, serta disebarluaskan melalui media sosial. Dan para karyawan mempromosikan secara langsung dengan cara mengunjungi rumah-rumah masyarakat dan menjelaskan apa itu BPRS serta produk-produk yang ada di BPRS seperti salah satunya yaitu Tabungan Multiguna.

---

<sup>38</sup> Ismaturrehmi, *Analisis Penerapan Strategi Marketing Produk Tabungan Mabrur Pada Bank Syariah Mandiri KCP Ulee Kareng*, (Skripsi: Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2020)

