

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN ANALISA

A. Strategi marketing dalam Pemasaran Produk Sirela (Simpanan Sukarela Lancar) di BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang

Strategi Pemasaran Produk Tabungan Sirela BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang Dalam mempertahankan kelangsungan hidup suatu usaha dibutuhkan strategi pemasaran yang sesuai, untuk itu pemasaran menjadi suatu hal yang terpenting dalam menjalankan suatu usaha, Sehingga tujuan-tujuan dari suatu perusahaan tersebut dapat tercapai. Pemasaran juga harus didukung oleh kerjasama yang baik dari setiap komponen perusahaan tersebut. Begitu juga yang dilakukan oleh BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang. merupakan salah satu lembaga yang bergerak dalam bidang ekonomi yang diperuntukkan bagi masyarakat pada umumnya. Semua kegiatan BMT BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang dapat berkembang dengan lancar dan berkembang karena modal yang dimiliki mampu memenuhi kebutuhan yang diperlukan masyarakat. Maka dalam bab ini akan dibahas tentang strategi pemasaran produk tabungan Sirela di BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang, Dilihat dari strategi pemasaran yang

diterapkan sehingga dapat melancarkan kegiatan operasional sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan sebelumnya. Strategi pemasaran merupakan kegiatan yang diterapkan oleh seorang manajer agar tujuan perusahaan dapat tercapai. Dalam menetapkan strategi pemasaran perusahaan harus terlebih dahulu melihat keadaan pasar sehingga dapat ditentukan tujuan dan sasaran apa yang diharapkan untuk mencapai tujuan perusahaan. Demikian pula penetapan strategi pemasaran oleh BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang perlu dilakukan secara tepat agar tujuan dapat tercapai.

1. Penetrasi Pasar

Dalam strategi ini apabila masih banyak konsumen/nasabah yang belum terjangkau didaerah pemasaran BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang Ini disebabkan karena produk ini belum banyak yang mengetahuinya. Untuk dapat menarik minat nasabah maka marketing atau karyawan BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang memperkenalkan produk - produknya kepada masyarakat dengan cara memperbanyak iklan, menyebarkan brosur dan memberikan sebuah iming-iming bonus kepada nasabah. Agar nasabah merasa senang dan puas

2. Pengembangan Pasar

Dalam strategi ini untuk menambah nasabah baru sudah tidak bisa ditambah lagi didalam pasar yang lama, maka

pihak BMT akan menambah promosinya dengan menyebarkan brosur, memasang papan nama ditempat yang strategis, pemberian hadiah, sofenir, parsel dan melakukan ziarah bersama nasabah.

3. Pengembangan Produk

Strategi ini dimaksudkan untuk memperpanjang usia produk yang ditawarkan. Dengan melakukan riset mengenai produk atau kebutuhan nasabah yang paling dibutuhkan nasabah sehingga BMT dapat menciptakan produk baru. Atau dengan memodifikasi produk baik dari sisi pelayanan yang cepat dan administrasi yang tidak menghambat pelayanan. Marketer akan siap melayani dengan sistem jemput bola.

4. Difersifikasi Produk

Strategi ini merupakan pengembangan produk baru tetapi masih berhubungan dengan produk lama dan ditawarkan dengan produk yang baru juga. Untuk dapat mengembangkan produk baru ini maka BMT berusaha mencari pokok masalah atau sesuatu yang paling dibutuhkan oleh nasabah yaitu dengan dapat mengetahui produk yang sesuai dengan kebutuhan nasabah. Dengan ini BMT mengembangkan Produk tabungan Simpel (Simpanan Pelajar), simpanan ini diperkenalkan kepada anak-anak yang masih sekolah agar menabung.

5. Bauran Pemasaran (Marketing Mix)

a. Product

Produk BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang yang paling digemari oleh nasabah adalah tabungan sirela. SIRELA (Simpanan Sukarela Lancar) adalah bentuk simpanan dari anggota dimana penyimpan dapat menitipkan dan mengambil simpanannya sewaktu-waktu sesuai ketentuan. Sebagai balas jasa pihak BMT akan memberikan bagi hasil kepada penyimpan setiap bulan sesuai dengan jumlah saldonya. Produk ini adalah produk yang paling digemari oleh nasabah. Karena produk ini dapat di ambil sewaktu-waktu dan bagi hasilnya cukup menguntungkan dan tidak ada potongan administrasinya. Dengan demikian nasabah tidak perlu khawatir uangnya akan habis.

b. Price

Penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa perbankan. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan. Penetapan strategi pada metode ini yaitu dengan cara pemberian bagi

hasil. Dalam produk tabungan sirela ini bagi hasil yang diberikan adalah 45%.¹

c. Place

Penentuan lokasi kantor beserta sarana dan prasarana pendukung menjadi sangat penting, hal ini disebabkan agar nasabah mudah menjangkau setiap lokasi bank yang ada. BMT Bina Insani ini letaknya sangat strategis, yaitu dekat dengan pasar dan banyak pengusaha kecil-kecilan tetapi pendapatannya lumayan. Dengan letaknya BMT Bina Insani yang strategis maka nasabah mudah untuk melakukan penyetoran dan penarikan.

d. Promotion

Dalam kegiatan promosi, setiap bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasanya yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung. Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabah, yaitu dengan memberikan informasi-informasi yang dapat menarik calon nasabah baru. BMT Bina Insani melakukan promosinya dengan caramenyebarkan brosur,

¹ Hasil Wawancara dengan Staf Marketing BMT Walisongo cabang Papandayan Semarang pada tanggal 27 April 2018

² Hasil Wawancara dengan Manager BMT Walisongo cabang Papandayan Semarang pada tanggal 22 nmei 2018

memberikan informasi iming-iming hadiah yang menarik, sistem jemput bola pelayanan yang bagus, bagi hasil menarik, bonus akhir tahun seperti, voucher belanja dan bingkisan. Tetapi setiap marketing mempunyai strategi yang berbeda-beda, ada yang melalui pendekatan terlebih dahulu, menggunakan tutur kata yang baik, pola berbicara yang bagus, ramah dan yang paling penting pantang menyerah sebelum nasabah itu mau menabung. Disamping strategi 4P diatas BMT Bina Insani juga menggunakan tambahan 3P yaitu :

1. People

Dalam memasarkan produk tabungan sirela dengan strategi ini tentunya BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang mempunyai struktur organisasi dan tentunya sudah mempunyai bagian dan tugas masing-masing. Setiap karyawan harus bisa menjawab pertanyaan yang dilontarkan oleh nasabah seputar produk-produk BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang .Dengan begitu calon nasabah dapat mengetahui produk-produk yang dimiliki BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang

2. Physical Evidence (Bukti Fisik) BMT berusaha memberikan fasilitas kepada nasabahnya dengan menyediakan ruang tunggu nasabah, tempat yang nyaman. Mesin hitung uang untuk mempermudah teller untuk menghitung uang, apabila ada nasabah yang melakukan penarikan dan penyetoran uang. Mesin hitung uang juga dapat digunakan untuk menjalin kepercayaan kepada nasabah untuk menyakinkan bahwa uang yang disetorkan atau yang diberikan benar-benar asli dan tidak palsu.

3. Process

Dalam hal ini BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang menerapkan sistem jemput bola kepada nasabah. Sehingga nasabah dapat dengan mudah melakukan transaksi tanpa datang ke kantor BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang Dengan sistem jemput bola ini maka nasabah akan simpatik dan rajin untuk menabung

B. Ketentuan-ketentuan dalam Prosedur Rekening Produk Sirela (Simpanan Sukarela Lancar)

1. Prosedur Pembukaan Rekening Produk Sirela Nasabah yang ingin membuka rekening Sirela harus memenuhi persyaratan yang telah ditentukan oleh BMT Walisongo cabang Papandayan sebagai berikut :
 - a. Nasabah datang ke kantor BMT Walisongo menemui bagian customer service dan menjelaskan maksud kedatangannya, yaitu ingin membuka rekening simpanan sirela
 - b. Customer service memberikan penjelasan kepada calon nasabah tentang syarat-syarat umum tabungan sirela, misalnya setoran awal, saldo minimum, dan lain sebagainya.
 - c. Calon nasabah mengisi aplikasi pembukaan rekening, dan tanda tangan di bagian validasi. dengan menyerahkan foto copy identitas diri yang berlaku seperti KTP/SIM, serta menyetorkan simpanan pokok Rp. 25.000,- dan simpanan wajib Rp. 10.000,-
 - d. Customer service meminta kartu identitas calon nasabah yang masih berlaku seperti KTP, SIM

atau Paspor beserta setoran awal dengan simpanan pokok Rp. 25.000,- dan simpanan wajib Rp. 10.000,-

- e. Customer service mencatat nomor serta tanggal dikeluarkannya pada aplikasi pembukaan rekening.⁴
- f. Customer service melakukan pembukaan rekening pada komputer
- g. Kemudian meminta nasabah untuk memberikan tandatangan pada buku tabungan sirela.
- h. Customer service memeriksa kecocokan tanda tangan nasabah dengan kartu identitas diri.
- i. Setelah itu menyerahkan buku tabungan nasabah kepada bagian teller Setelah diserahkan ke teller, baru transaksi. Kemudian keluar buku tabungan sirela dan diberikan kepada nasabah

2. Prosedur Penyetoran Tabungan Sirela

- a. Nasabah datang ke kantor BMT Walisongo cabang Papandayan menemui bagian teller dan menjelaskan maksud kedatangannya, yaitu menabung produk sirela.
- b. Teller meminta nasabah untuk mengisi slip setoran.

- c. Nasabah menyerahkan slip setoran, buku tabungan, dan uang yang akan ditabung kepada teller.
 - d. Teller memeriksa tanda tangan dan keaslian uang dari nasabah.
 - e. Teller menginput data ke komputer.
 - f. Setelah sesuai datanya, memvalidasi slip setoran, teller mencetak buku tabungan.
 - g. Kemudian setelah selesai, menyerahkan buku tabungan tersebut kepada nasabah.
3. Prosedur Penarikan Tabungan Sirela
- a. Nasabah datang ke kantor BMT Walisongo cabang Papandayan menemui bagian teller dan menjelaskan maksud kedatangannya, yaitu mengambil tabungan produk sirela.
 - b. Teller meminta nasabah mengisi slip penarikan.
 - c. Nasabah menyerahkan slip setoran dan buku tabungan kepada teller.
 - d. Teller meminta kartu identitas nasabah.
 - e. Teller mengecek kartu identitas dengan dibandingkan pada slip penarikan.
 - f. Setelah sesuai datanya, memvalidasi slip penarikan, teller mencetak buku tabungan

- g. Kemudian teller menyerahkan kartu identitas nasabah beserta buku tabungan dan uang yang diambil nasabah
4. Prosedur Penutupan Rekening Produk Sirela Nasabah yang ingin menutup rekening Sirela harus memenuhi prosedur sebagai berikut:
- a. Nasabah datang ke kantor BMT Walisongo cabang Papandayan Semarang (tidak boleh diwakilkan).
 - b. Nasabah menemui customer service dan menjelaskan maksud kedatangannya, yaitu ingin menutup rekening Sirela.
 - c. Bagian customer service menanyakan alasan mengapa nasabah tersebut ingin menutup rekening, dan sebisa mungkin customer service akan menyarankan kepada nasabah untuk tidak menutup rekening tersebut.
 - d. Nasabah mengisi aplikasi permohonan penutupan rekening yang diberi materai.
 - e. Customer service memeriksa kelengkapan aplikasi, kemudian meminta buku tabungan kepada nasabah untuk dipotong yang menandakan bahwa buku tabungan tersebut sudah tidak bisa digunakan lagi.

f. Nasabah diminta untuk membayar administrasi penutupan rekening sebesar Rp.10.000,- bisa secara tunai maupun diambilkan dari saldo rekening Sirela. Semua sisa saldo dari rekening tersebut akan diambil oleh nasabah. Selain prosedur di atas, penutupan rekening simpanan juga dapat terjadi secara otomatis dengan ketentuan simpanan yang bersaldo di bawah saldo minimum yaitu sebesar Rp.10.000,- selama enam bulan berturut-turut tidak ada transaksi tunai akan dapat mengakibatkan ditutupnya simpanan oleh BMT Walisongo cabang Papandayan Semarang dan saldo yang tersisa akan diperhitungkan sebagai biaya administrasi penutupan simpanan. Sedangkan simpanan dengan saldo minimal dan selama 12 bulan berturut-turut tidak ada transaksi tunai, maka rekening tersebut akan dimasukkan dalam kategori rekening non aktif.

Terhadap rekening non aktif, berlaku ketentuan sebagai berikut:

1. Tidak diberikan bagi hasil
2. Dapat diaktifkan kembali sewaktu-waktu apabila dikehendaki oleh penyimpan.

C. Tingkat Efektivitas Strategi Marketing Terhadap Produk Sirela di BMT Walisongo cabang Papandayan Semarang

Strategi marketing adalah logika pemasaran, dan berdasarkan itu, unit bisnis diharapkan untuk mencapai sasaran-sasaran pemasarannya. Strategi marketing terdiri dari pengambilan keputusan tentang biaya pemasaran dari perusahaan, bauran pemasaran, dan alokasi pemasaran. Strategi marketing dapat dinyatakan sebagai dasar tindakan yang mengarah pada kegiatan atau usaha pemasaran, dari suatu perusahaan, dalam kondisi persaingan dan lingkungan yang selalu berubah agar dapat mencapai tujuan yang diharapkan. Demikian juga strategi ini penting dalam memasarkan produk sirela itu sendiri. marketing produk sirela di BMT Walisongo cabang Papandayan Semarang saat ini.

Nasabah merupakan bagian terpenting bagi BMT Walisongo cabang Papandayan, karena jumlah nasabah menjadi tolok ukur keberhasilan dari usaha pemasaran dalam rangka menarik calon nasabah terutama nasabah potensial untuk dapat mengembangkan usaha guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Perkembangan jumlah nasabah yang mempercayakan dananya pada BMT Walisongo cabang Papandayan Semarang dapat dilihat dari tabel:

Tabel 2.1

Perkembangan Nasabah Sirela
BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang

SIRELA		
Tahun	Jumlah Nasabah	Jumlah Saldo
2016	3912	1.915.510.800
2017	3356	1.357.410.750
2018	3809	1.638.560.400

Sumber: Data Jumlah Anggota dan Jumlah Saldo di BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang dari tahun ke tahun.

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa dari tahun 2016 sampai 2018 jumlah perkembangan nasabah sirela dan jumlah saldo di BMT Walisongo cabang Papandayan Semarang tidak stabil. Dari tahun 2016 sampai 2018 mengalami kemunduran sebanyak 556 nasabah dengan jumlah saldo yang turun drastis hanya sebesar 1.357.460.700 Tahun terakhir 2018, BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang sudah mulai menunjukkan perkembangan yang cukup pesat dengan meningkatnya jumlah nasabah sebanyak 3.809 nasabah. Walaupun jumlah nasabah sirela tahun 2018 tidak sebanyak tahun 2016, namun simpanan saldo meningkat drastis dengan sejumlah saldo sebesar 1.638.560.400 yang paling banyak daripada tahun-tahun sebelumnya. Pada tahun 2016 BMT Walisongo cabang Papandayan memperkenalkan produk Sirela, dan cukup mendapatkan respon

baik dari nasabah ditunjukkan dengan jumlah nasabah yang cukup banyak yaitu 3.912 nasabah. Namun, ditahun 2017 nasabah Sirela mengalami penurunan dari 3.912 menjadi 3.356 nasabah dan mengalami penurunan sebanyak 556 nasabah. Dari penurunan sebanyak itu, kami menyimpulkan dari sebagian alasan nasabah mengapa tidak lagi berminat untuk menabung lagi, dan sebagian besar nasabah beralasan karena sulitnya proses dalam penyetoran, yang dimana nasabah diharuskan datang dan menyetorkan sendiri uang setorannya. Yang dimana nasabah harus menyempatkan waktu untuk datang ke kantor, selain itu kesulitan transportasi untuk datang ke kantor. Oleh karena itu, untuk mengatasi masalah tersebut BMT Walisongo cabang Papandayan menerapkan strategi Jemput Bola, yang dimana strategi tersebut pegawai BMT Walisongo Cabang Papandayan yang datang ke nasabah untuk mengambil setoran Sirela. Dan terbukti dengan strategi tersebut nasabah Sirela BMT Walisongo cabang Papandayan di tahun 2018 mengalami kenaikan dari 3.356 menjadi 3.809 yang mengalami kenaikan sebanyak 453 nasabah. Peningkatan jumlah nasabah di tahun terakhir menunjukkan bahwa strategi marketing yang diterapkan oleh BMT Walisong Cabang Papandayan Semarang sudah mulai berjalan dengan baik. Dan saat ini BMT Walisongo cabang Papandayan harus bisa menstabilkan jumlah nasabah Sirela agar tidak mengalami penurunan nasabah lagi dengan mempertahankan strategi atau meningkatkan strategi yang sudah berjalan.