

BAB IV

PEMBAHASAN DAN ANALISA

1. Mekanisme Simpanan Pelajar (SIMPEL) KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran

Terdapat empat (4) mekanisme dalam simpanan pelajar (SIMPEL) KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran.

A. Mekanisme Pembukaan Buku Tabungan SIMPEL

Pembukaan rekening SIMPEL dimulai dengan dialog antara calon penabung dengan *cutomer service*. *Cutomer service* memberikan penjelasan yang detail mengenai Simpanan Pelajar. Apabila seseorang mengajukan permohonan untuk pembukaan rekening tabungan dalam jumlah besar, maka bank / lembaga keuangan perlu mengetahui terlebih dahulu bahwa yang bersangkutan benar-benar ingin menyimpan uangnya di bank/ koperasi yang bersangkutan, hal ini di maksudkan agar likuiditas bank / lembaga keuangan tersebut tidak terganggu dengan praktik-praktik yang di lakukan oleh bank / lembaga keuangan lain. Dalam hal ini calon nasabah perlu melakukan permohonan pembukaan rekening tabungan, selanjutnya nasabah diminta untuk menyerahkan setoran awal. Setoran pertama ini untuk masing-masing bank / lembaga keuangan berbeda, pada KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran menetapkan setoran minimal setoran awal untuk Simpanan Pelajar yaitu Rp10.000,-

Untuk setoran selanjutnya minimal Rp10.000,- selain adanya penetapan jumlah minimal setoran, sebagai jaminan keberadaan dana, bank/ lembaga keuangan juga menetapkan jumlah saldo minimal yang harus di ada pada tiap-tiap rekening. Untuk saldo minimal, masing-masing bank / lembaga keuangan mempunyai ketentuan sendiri tentang ketentuan nominal, tetapi pada umumnya besarnya penetapan saldo minimal harus di atas biaya administrasi yang di bebaskan oleh bank kepada nasabah yang bersangkutan.¹ Pembukaan rekening Simpana Pelajar di syartkan memakai formulir aplikasi pembukaan rekening yang telah di tetapkan dan di lampiri dengan dokumen atau surat-surat dari calon nasabah.

Adapun ketentuan-ketentuanyang harus di ketahui oleh nasabah yang akan membuka Tabungan Simpanan Pelajar, yaitu:

a. Syarat pembukaan rekening SIMPEL.

- 1) Mengisi formulir pendaftaran pembukaan tabungan.
- 2) Menyerahkan fotocopy identitas diri (Kartu pelajar / kartu mahasiswa) yang masih berlaku dan sah
- 3) Menyerahkan setoran awal.

B. Mekanisme pembukaan rekening adalah sebagai berikut:

1. Mitra mengumpulkan fotocopy kartu pelajar / kartu mahasiswa yang masih berlaku.

¹Indra Bastian, Suharjono, *Akuntansi Perbankan*, cet I, Jakarta : Salemba Empat, 2006, h.49-50

2. Mitra melengkapi beberapa dokumen yang di berikan oleh customer service, seperti: contoh tanda tangan, formulir pembukaan rekening, kartu validasi, slip penyetoran simpanan pokok dan simpanan wajib.
3. Customer Service membeerikan penjelasan kepada calon mitra tentang syarat umum tabungan (setoran awal, saldo minimum, dan lain sebagainya)
4. Mitra mengisi dan menandatangani permohonan pembukaan rekening.
5. Customer Service mencatat nomor serta tanggal di keluarkanya pada formulir pembukaan
6. Rekening tabungan, kemudian fotocopy dan cocokan tanda tanganya yang tertera di formulir
7. Lakukan pembukaa rekening pada komputer
8. Periksa kembali dokumen-dokumen tersebut
9. Customer Service meminta mitra untuk memberikan tanda tangan pada buku tabunganya dan memeriksa kecocokan tanda tangan mitra dengan kartu identitas diri
10. Customer service menyerahkan buku tabungan tersebut laangsung kepada bagian teller untuk cetak transaksi

11. Setelah selesai buku tabungan dapat di berikan kepada mitra.²
12. Setelah sesuai datanya, teller mencetak buku tabungan.
13. Kemudian setelah selesai, menyerahkan buku tabungan tersebut kepada mitra.

C. Mekanisme Penyetoran tabungan.

- 1) Meminta mitra untuk mengisi slip setoran
- 2) Menyerahkann slip penarikan dan tabungann kepada teller
- 3) Meminta kartu identitas mitra
- 4) Mengecek kartu identitas dan di bandingkan pada slip penarikan
- 5) Mencetak tabungan
- 6) Menyerahkan kartu identitas diri mitra beserta buku tabungan dan uang yang di ambil mitra.³

D. Mekanisme penutupan rekening

- 1) Meminta mitra untuk mengisi dan menandatangani permohonan penutupan tabungan dan slip penarikan saldo rekening tabungan.
- 2) Meminta kepada mitra untuk mengembalikan slip penarikan yang masih ada pada mitra

² Hasil wawancara dengan Salamti Nurul Ariyani : Teller KSPPS BMT AL- HIKMAH Ungaran pada 25 Januari 2017

³ *ibid*

- 3) Meneruskan permohonan tersebut kepada pejabat yang berwenang untuk persetujuan.
- 4) Mengeluarkan permohonan membuka rekening tabungan dari file tabungan dan letakan pada permohonan penutupan rekening tabungan
- 5) Mempersilahkan mitra untuk mengambil saldo tabunganya setelah di potong biaya
- 6) Setelah selesai transaksi kemudian si berikan stempel “rekening tutup”.

2. Upaya meningkatkan jumlah anggota

Upaya yang dapat di lakukan untuk meningkatkan jumlah anggota

1. Strategi pemasaran

Strategi pemasaran bank syariah merupakan suatu langkah-langkah yang harus di tempuh dalam memasarkan produk/jasa perbankan yang di tujukan pada peningkatan penjualan.

Peningkatan penjualan tersebut di oreientasi pada

1. Produk *funding* (pengumpulan dana)
2. Orientasi pada pelanggan
3. Peningkatan mutu layanan
4. Meningkatkan fee based income

Dalam memasarkan produk simpanan pelajar (SimPel) kepada para mitranya, KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran berbagai cara yaitu dengan memberikan penjelasan dan manfaat mengenai produk simpanan pelajar,

kemudian KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran juga memberikan penjelasan mengenai penjelasan yang harus di penuhi oleh mitra dan anggota yang akan membuka rekening produk simpanan pelajar (SimPel).

Simpanan pelajar merupakan simpanan yang di tujukan kepada para pelajar dan mahasiswa yang menginginkan memiliki rekening simpanan yang akan terus bertumbuh dan berkesempatan untuk mengajukan beasiswa bagi pelajaar yang berprestasi.

Simpanan ini berdasarkan prinsip *wadi'ah*, secara etimologi kata *al-wadi'ah* berarti menempatkan sesuatu bukan pada pemiliknya untuk di pelihara. Secara terminologi, menurut jumhur ulama *al-wadiah* adalah mewakilkan orang lain untuk memelihara harta tertentu dengan cara tertentu.⁴

Adapun manfaat dari produk SIMPEL ini adalah:

1. Biaya pendidikan akan teratasi dan terasa ringan
2. Mewujudkan cita-cita si buah hati
3. Aman dan menentramkan

Apabila anggota yang ingin melakukan pembukaan produk SIMPEL, maka harus memenuhi persyaratan sebagai beerikut:

1. Mengisi aplikasi pendaftaran anggota BMT
2. Mengisi aplikasi pembukaan rekening SIMPEL
3. Menyerahkan Fotocopy Kartu Pelajar / Kartu Mahasiswa
4. Bagi anggota baru wajib membayar simpanan pokok sebesar Rp25.000,- dan simpanan wajib sebesar Rp10.000,-

⁴Siti Nur Fatoni, *Pengantar Ilmu Ekonomi*, Bandung: Cv Pustaka Setia, 2014. h.232-233

Aktivitas pemasaran di perlukan baik oleh perusahaan yang baru di luncurkan maupun perusahaan yang baru di luncurkan maupun perusahaan yang telah berjalan. Pemasaran merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu perusahaan karena itu pemasaran selalu memperoleh posisi penting dan di pandang sebagai jantung suatu perusahaan. Tanpa pemasaran suatu perusahaan akan seperti kehilangan dorongan untuk bertahan dan bersaing yang selanjutnya membawa perusahaan menuju titik kemunduran bahkan kekalahan dalam perusahaan.⁵

Dengan demikian strategi pemasaran merupakan hal penting dalam pemasaran bank syariah. Yang di maksud strategi pasar adalah penetapan secara jelas pasar bank syariah sehingga menjadi kunci utama untuk menerapkan elemen-elemen strategi lainnya. Strategi pasar dapat di lakukan dnegan memperhatikan aspek-aspek berikut:

1. Pelanggan atau fokus segmen bank syariah
2. Prioritas layanan dan penentuan harga barang / jasa
3. Prefensi teritorial / wilayah pasar
4. Saluran distribusi
5. Image dan kondisi perusahaan.

Oleh karena itu apa yang di lakukan oleh seorang pemasar bank syariah yaitu:

1. Meyakinkan pelanggan akan produk yang tidak nyata melalui presentasi produk yang menarik

⁵ Serian Wijatno, *pengantar entrepreneurship*. Jakarta; PT Grasindo, 2009, h.172

2. Proses penjualan efektif tergantung pada ketajaman dan kejelian dalam melakukan pendekatan penjualan.

Dua hal di atas sangat ditentukan oleh kualitas ketrampilan pemasaran untuk melakukan *total quality service skill*. Ketrampilan pelayan dengan kualitas total dapat diwujudkan jika memperhatikan aspek-aspek berikut ini: Memberikan penghargaan kepada nasabah (*personal approach*) hal-hal yang perlu dilakukan:

- a. Hargai nasabah
- b. Alasannya apa.⁶

Pembahasan akan dimulai dengan bagaimana KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran melakukan segmentasi pasar (*segmenting*), penentuan target pasar (*targeting*) dan *positioning*. Selanjutnya akan dibahas bagaimana KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran membangun bauran pemasarannya.

Segmentasi pasar yang dilakukan KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran merupakan langkah pertama yang mempelajari bagaimana KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran akan bersaing dengan BMT lainnya dan menentukan konsumen yang akan menjadi sasaran produk SIMPEL (Simpanan Pelajar)

1. Segmentasi Demografis

Pada segmentasi demografis, variabel yang sering digunakan adalah umur, jenis kelamin, pendapatan, pekerjaan, pendidikan, daur hidup keluarga, generasi, etnik, agama, kebangsaan dan kelas sosial.⁷

⁶Muhammad, *Manajemen Bank syariah*, Jogjakarta, unit penerbit dan percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, 2011, h. 227-228

⁷Serian Wijatno, *pengantar entrepreneurship*, h.176

Segmentasi demografis yang dilakukan oleh KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran terhadap produk SIMPEL adalah tidak terbatas, baik dari segi umur, jenis kelamin, pendapatan, pekerjaan, pendidikan, daur hidup keluarga, generasi, etnik, agama, kebangsaan, dan kelas sosial maupun pedagang, sekolah, TK, TPA, perorangan, dll berhak untuk dapat menikmati produk SIMPEL yang diterapkan oleh KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran. Karena SIMPEL merupakan simpanan dalam bentuk perencanaan keuangan agar sukses dalam pendidikan dengan setoran yang terjangkau. Karena tanpa adanya perencanaan yang baik maka dana yang sudah dialokasikan untuk biaya pendidikan kadang terpakai untuk kebutuhan hidup yang lain. Dengan memanfaatkan produk SIMPEL, insyaallah biaya pendidikan dapat dikelola dengan baik.

2. Segmentasi geografis

Segmentasi geografis misalnya dengan menggunakan variabel seperti propinsi, kabupaten.⁸

Segmentasi pasar yang dilakukan KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran terhadap produk SIMPEL adalah semua market dimasuki baik segi demografis dan geografis, khususnya kepada keluarga yang memiliki putra / putri yang belum / masih memerlukan pendidikan dan bertempat tinggal di sekitar kecamatan Babadan dan sekitarnya. Karena SIMPEL hadir di tengah-tengah masyarakat dalam rangka membantu perencanaan keuangan agar putra-putrinya mendapatkan masa depan yang baik.

⁸ *ibid*

Setelah memilih target pasar, maka target pasar selanjutnya adalah menetapkan “posisi” dirinya sedemikian rupa relatif terhadap pesaingnya. Artinya perusahaan harus memiliki dan memperlihatkan keunikannya.

Produk SIMPEL yang di terapkan oleh KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran jelas akan dapat menarik masyarakat untuk menjadi anggotanya, karena SIMPEL memiliki keunggulan sebagai berikut:

1. SIMPEL memberikan kemudahan bagi anggota dalam mengelola dana pendidikan anak
2. SIMPEL sangat efektif, karena setiap tahun pendidikan di Indonesia mengalami peningkatan.
3. Jika di lihat dari kondisi, kebutuhan dana untuk pendidikan memerlukan dana yang tinggi di saat tahun ajaran baru dan pada saat semester. Sehingga perencanaan keuangan sangatlah penting
4. Orang tua menyiapkan dan untuk pendidikan anaknya, tetapi kadang terpakai untuk kebutuhan hidup yang lain. Dari kondisi inilah SIMPEL sangat di perlukan.

Untuk mencapai pasar sasaran tersebut strategi pemasaran produk SIMPEL (Simpanan Pelajar) yang di lakukan oleh KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran meliputi empat variabel dalam bauran pemasaran, yaitu:

1. Strategi produk

Dari keseluruhan bauran pemasaran, strategi produk adalah strategi yang paling krusial. Ketiga elemen bauran pemasaran lainnya berkaitan

dengan produk yang di hasilkan perusahaan. Dengan demikian strategi lainnya belum relevan apabila produknya belum eksis. Produk di definisikan sebagai segala sesuatu yang dapat di tawarkan kepada pasar untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan. Dalam konteks pemasaran produk mencakup produk fisik, jasa, pengalaman, orang, tempat, properti, organisasi informasi, ide, dan kejadian.

Strategi produk yang di lakukan oleh KSPPS BMT Al-Hikmah dalam upaya meningkatkan minat nasabah adalah dengan menampilkan mutu dari produk SIMPEL tersebut, sehingga dapat memenuhi keinginan atau kebutuhan pasar sasaran. Mutu dari produk ini meliputi pemberian fasilitas dan kemudahan dalam persyaratan yang terdapat di dalam persyaratan yang terdapat di dalam karakteristik produk, antara lain:

- a. Dengan adanya produk SIMPEL, biaya pendidikan dapat teratasi dan terasa ringan.
- b. Dapat mewujudkan cita-cita sibuah hati
- c. SIMPEL merupakan produk yang aman dan menentramkan
- d. Persyaratan untuk pembukaan rekening mudah dan murah

Dengan strategi produk yang di lakukan oleh KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran terhadap produk SIMPEL di harapkan dapat menarik minat anggota untuk menjadi anggota.

2. Strategi Harga

Harga adalah sejumlah uang yang di bayarkan konsumen untuk memperoleh sebuah produk. Harga merupakan elemen bauran pemasaran

yang perlu mendapat perhatian. Sebagaimana yang di kemukakan oleh Serian Wijatno, paling tidak terdapat empat alasan mengapa harga layak memperoleh perhatian: (1) harga merupakan salah satu komponen yang dapat di gunakan oleh *enterpreneur* untuk mneningkatkan *revenue* perusahaan selain dnegan meningkatkan volume produk yang di jual; (2) harga merupakan elemen bauran pemasaran yang paling mudah di ubah, mengubah produk, promosi, atau distribusi mungkin memerlukan waktu beberapa bulan sedangkan mengubah harga dapat di lakukan pada saat ini juga; (3) strategi dan taktik harga pesaing memberikan pengaruh besar terhadap penjualan suatu perusahaan; (4) harga merupakan salah satu komponen yang di gunakann untuk diferensiasi pada pasar yang telah jenuh dan terjadi komoditas produk.

Harga yang harus di tentukan besarnya, hal ini sangat penting karena harga dapat menentukan laku tidaknya produk yang di tawarkan di pasar. Salah menentukan harga akan berakibat fatal bagi produk yang di tawarkan.

Penetapan strategi harga pada produk SIMPEL yang di lakukan oleh KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran adalah berupa sistem bagi hasil dan berupa setoran dan biaya yang akan di keluarkan oleh anggota.

Penetapan strategi harga yang di lakukan oleh KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran pada produk SIMPEL adalah dengan memberikan persyaratan berupa dana yang terjangkau:

b. Simpanan pokok anggota Rp25.000,-

- c. Simpanan wajib Rp10.000,-
- d. Pembukaan rekening Rp10.000,-
- e. Setoran selanjutnya minimal Rp10.000,-

3. Strategi Promosi

Promosi merupakan aktivitas yang menunjang keberhasilan strategi bauran pemasaran lainnya. Tanpa promosi keunggulan produk tidak dapat di ketahui konsumen. Program harga diskon yang di susun perlu di perkuat dengan iklan sehingga di ketahui oleh target pasar. Komponen promosi terdiri dari periklanan, hubungan masyarakat, penjualan personal, dan promosi penjualan.

Promosi yang di lakukan oleh KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran pada produk SIMPEL yaitu:

- b. Melalui penjualan pribadi (*personal selling*) , yaitu promosi ini dilakukan oleh karyawan khususnya marketing KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran dalam melayani serta ikut mempengaruhi nasabah / anggota, mensosialisasikan dan menawarkan produk SIMPEL kepada mitra potensial secara langsung.
- c. Melalui periklanan (*advertising*) yaitu promosi yang di lakukan dalam bentuk tayangan atau gambar atau kata-kata yang tertuang dalam iklan majalah, spanduk, brosur, sovenir seperti payung, celengan, kalender, dan lain-lain. Dalam hal ini KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran melakukan promosi pada produk SIMPEL menggunakan brosur, souvenir seperti tas, kaos dan kalender.

d. Melalui publisitas (*publicity*) yaitu promosi yang dilakukan untuk meningkatkan citra perusahaan di depan para calon nasabah / anggota melalui senam dan kajian rutin yang mingguan untuk membina akhlaq dan meningkatkan keimanan dan ketaqwaan kepada Allah SWT. Maka setiap hari sabtu pagi KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran menyelenggarakan kajian yang bertempat di kantor pusat lantai dua dengan di pandu oleh pimpinan KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran Bapak Muhari.

Selain strategi di atas, KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran mempunyai strategi khusus dalam memasarkan produk SIMPEL agar dapat menarik minat masyarakat untuk membuka rekening produk SIMPEL. Strategi khusus antara lain:⁹

- a. Menjelaskan manfaat produk SIMPEL kepada masyarakat agar mereka dapat mempertimbangkan untuk mengambil produk SIMPEL.
- b. Mengadakan sosialisasi ke lembaga-lembaga sekolah dan lebih ditingkatkan untuk mengajak bekerja sama khususnya dalam produk SIMPEL.
- c. Memberikan souvenir berupa tas, kaos dan kalender bagi anggota tetap.

Setiap perusahaan sangat penting dalam menentukan tempat distribusi sebuah produk yang dimiliki dalam perusahaan tersebut. Di

⁹Wawancara pribadi dengan Bp. Nurul Amrullah: Marketing KSPPS Ungaran cabang Babadan, 22 Januari 2017

KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran sendiri dalam menentukan tempat ada beberapa macam strategi yaitu:

- a. memasarkan produk simpanan pelajar ini ke calon nasabah yang kiranya mempunyai anak usia sekolah. Dsitu markeitng menjelaskan keunggulan simpanan pelajar yang ada di KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran, dan prosedur operasional simpanan pelajar tersebut.
- b. Prospek ke sekolah-sekolah. Disini marketing langsung mengunjungi sekolah-sekolah yang kiranya belum membutuhkan simpanan pelajar, menjelaskan keunggulan-keunggulan simpanan pelajar yang ada d KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran dan menjelaskan prosedur operasional simpanan pelajar.

3. Analisa Penulis

a. Analisa Jumlah Anggota Produk SIMPEL KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran

KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran mengalami perubahan dalam jumlah anggota produk SIMPEL, terhitung dari tahun 2015 terdapat 16 jumlah anggota prodk SimPel, dan bulan Desember 2016 sampai april 2017 jumlah anggota produk SimPel meningkat berjumlah 21, diantaranya sebagai berikut:

Tabel 4.1

**Daftar anggota simpanan pelajar KSPPS BMT Al-Hikmah
Ungaran Cabang Babadan Per Desember 2016 s/d April 2017**

No	No. Rekening	Nama	Alamat	Tanggal Masuk
1	205-01-00002	Sally Fadhilah	Kalisidi Rt/Rw 03/06	10-12-16
2	205-01-00003	Wardah Adibah	Kalisidi RT/RW 03/06	11-12-16
3	205-01-00004	Bangun Tri Rejeki	JL. Raden Wijaya 03	11-12-16
4	205-01-00005	Alifah Dewi Kunfaridah	Kalisari, RT/RW 08/06	14-12-16
5	205-01-00006	Dewi Setyowati	Lingk Krajan RT/RW 09/01	18-12-16
6	205-01-00007	Yekti	Lingk Kalisari RT/RW 05/03	26-12-16
7	205-01-00010	Bada Fina Mafaza	Kalisidi RT/RW 03/03	26-12-16
8	205-01-00011	Dewi Wijayanti Cq Kas Kelas	Candirejo RT/RW 03/01	11-01-17
9	205-01-00012	Uki Budiarti	DSN. Kawengen RT/RW 05/04	13-01-17
10	205-01-00013	M. Kafabi Isna	JL.BIMA SAKTI RAYA NO.2	01-02-17

11	205-01-00014	Alya Maulida Fatimah	JL. Jend. Sudirman 68	10-02-17
12	205-01-00015	Ridha Azzahra	JL. Jend. Sudirman 68	23-02-17
13	205-01-00016	Dini Anlin Fitriyani	JL. Ronggolawe RT/RW 06/05	23-02-17
14	205-01-00017	Firchat Sakin Faida	Ngepos RT/RW 02/06	24-02-17
15	205-01-00018	Nurul Wachidah	DSN Truko RT/RW 01/02	27-02-17
16	205-01-00019	Khairunnisa Aulia	JL. R Wijaya 2B Langensari	09-03-17
17	205-01-00020	Ilham Bachtiar	Petet RT/RW 08/01	10-04-17
18	205-01-00021	Miftahul Laili	Paraan RT/RW 01/10	27-04-17
19	205-01-00022	Laila Az Zahra	Langensari RT/RW 05/04	30-04-17

Berdasarkan pada tabel 4.1 di atas, dapat di jelaskan bahwa jumlah anggota produk SIMPEL mulai bulan Desember 2016 sampai April 2017 berjumlah 19 anggota, anggota yang menggunakan produk SIMPEL setiap bulannya mengalami perubahan peningkatan, terbukti dari bulan Desember 2016 jumlah anggota simpanan pelajar adalah 6 anggota, pada bulan januari 2017 mengalami penurunan sebanyak 3 anggota, sehingga pada bulan januari hanya berjumlah 3 anggota. Pada bulan february mengalami peningkatan dengan bertambahnya 3 anggota, sehingga bulan february 2017

berjumlah 6 anggota. Kemudian pada bulan maret dan april 2017 mengalami kenaikan yang mana pada bulan maret hanya berjumlah 3 anggota, dan bulan april 2017 hanya berjumlah 4 orang