

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Strategi *Marketing Mix* Pada Produk Tabungan iB Siaga Di Bank Syariah Bukopin Cabang Semarang.

Persaingan Perbankan di Indonesia saat ini semakin ketat, oleh karena itu bank berlomba-lomba bersaing secara sehat untuk menarik minat nasabah sebanyak-banyaknya yang ingin menabung atau berinvestasi dengan berbagai macam cara dan mempertahankan nasabah yang sudah ada. Strategi yang dilakukan Bank Syariah Bukopin cabang Semarang untuk mengoptimalkan minat nasabah dan mempertahankan nasabahnya dengan menerapkan strategi *marketing mix* atau bauran pemasaran. *Marketing Mix* atau Bauran Pemasaran adalah suatu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk mencapai tujuan pada pasar sasaran dalam kegiatan 4P yaitu *Product, Price, Place dan Promotion*.

Berdasarkan data penelitian yang telah dikumpulkan, maka dapat dijelaskan bahwa strategi *marketing mix* atau bauran pemasaran pada produk tabungan iB Siaga di Bank Syariah Bukopin Cabang Semarang sebagai berikut:¹

¹ Hasil wawancara dengan Bapak Rahmat BSB Cabang Semarang Pada Hari Kamis 20 April 2017, pukul 17.00 WIB.

1. Strategi Produk (*Product*)

Bank Syariah Bukopin cabang Semarang untuk menarik minat calon nasabah yang baru dengan produk yang ditawarkan harus sesuai dengan kebutuhan konsumen, oleh karena itu Bank Syariah Bukopin cabang Semarang melakukan pembaharuan produknya dengan kualitas yang maksimal agar berbeda dengan produk dari bank yang lain. Bank Syariah Bukopin cabang Semarang menawarkan produk tabungan iB Siaga, produk ini mempunyai kemudahan dan keunggulan yang dapat dirasakan para nasabahnya diantaranya dengan 4G yaitu:

a. Gratis biaya administrasi bulanan.

Jadi nasabah tidak perlu khawatir dengan uang yang ditabung, karena tidak bakal dipotong dengan biaya administrasi, dan gratis buku tabungan apabila hilang atau rusak.

b. Gratis biaya administrasi ATM

Jadi apabila nasabah ingin menggunakan fasilitas ATM 24 Jam yang tergabung dalam jaringan ATM bukopin tidak dikenakan biaya. Bank Syariah Bukopin juga bekerja sama dengan jaringan ATM BCA/Prima.

- c. Gratis biaya penarikan tunai.

Jadi apabila nasabah ingin melakukan penarikan tunai pada Bank Syariah Bukopin di seluruh Indonesia maupun didalam ATM Bukopin tidak dikenakan biaya.

- d. Gratis Premi Asuransi (dengan syarat tertentu).

Perlindungan Asuransi bagi nasabah pada tabungan iB Siaga yang mempunyai saldo rata-rata setiap bulan minimal sebesar Rp. 1.000.000;- maka akan mendapatkan gratis premi asuransi, maka dari itu keunggulan ini dapat dirasakan oleh masyarakat.

Tidak hanya itu saja masih banyak penawaran-penawaran dan hadiah dari produk tabungan iB Siaga diantaranya :

1. Bagi nasabah baru saat pembukan rekening baru dengan setor awal Rp. 700.000;- sampai Rp. 1.000.000;- akan mendapatkan souvenir dari BSB berupa gelas, dan dompet, untuk setoran awal senilai Rp. 1.500.000;- mendapatkan payung, dan jam dinding, selanjutnya untuk setoran awal Rp. 3.000.000;- sampai Rp. 5.000.000;- akan mendapatkan Boneka atau tas yang tersedia di BSB.

2. Layanan *pick up service* atau Jemput Bola oleh petugas *marketing*. Jadi apabila nasabah yang ingin menabung tetapi tidak ada waktu untuk ke BSB, jangan khawatir karena di Bank Syariah Bukopin ini terdapat layanan *pick up service* atau jemput bola yang langsung diambil oleh petugas *Relationship Officer* dari Bank Syariah Bukopin cabang Semarang.
3. Bank Syariah Bukopin sudah dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS), yaitu dengan maksimal 2 Milyar Rupiah.
4. Bank Syariah Bukopin memberikan kemudahan melalui ATM Bukopin untuk para nasabah yang ingin mentransfer dana secara *real time online* ke rekening tujuan yang tergabung dalam jaringan ATM BCA/Prima.
5. Bank Syariah Bukopin juga memberikan fasilitas pembayaran berbagai tagihan dengan menggunakan media buku, kartu ATM, serta *m-banking*. Jadi nasabah dapat melakukan pembayaran berbagai jenis tagihan seperti: Listrik, PAM, Telepone, Pembelian isi ulang pulsa, dan masih banyak lagi.

2. Strategi Harga (*Price*)

Strategi penentuan harga sangat berpengaruh dalam citra produk, pemberian nilai kepada konsumen, dan keputusan konsumen untuk membeli. Bank Syariah Bukopin cabang Semarang memberikan penawaran harga yang berkualitas, dan masih terjangkau untuk semua kalangan masyarakat maupun mahasiswa pada produk tabungan iB Siaga dengan *penetration pricing*, yaitu menetapkan harga yang paling rendah untuk menguasai pangsa pasar. Harga yang diberikan Bank Syariah Bukopin cabang Semarang yaitu: Pada pembukaan tabungan iB Siaga, setoran awal untuk nasabah minimal Rp. 50.000, setoran berikutnya minimal Rp. 10.000, saldo terpendam minimal Rp. 35.000, dan biaya penutupan sebesar Rp. 15.000. Untuk biaya transfer kesemua Bank Syariah Bukopin maupun Bank Bukopin itu sendiri gratis alias tidak dipungut biaya, sedangkan untuk transfer di Bank lain contohnya BCA, BRI, MANDIRI, BNI itu dikenakan biaya sebesar Rp. 7.500.

3. Strategi Tempat (*Place*)

Strategi penentuan lokasi sangatlah penting untuk mendukung sarana dan prasarana, karena untuk memudahkan para nasabah menjangkau setiap lokasi yang ada. Oleh sebab itu Bank Syariah Bukopin cabang Semarang terletak ditengah kota yang sangat strategis

untuk menjaring para nasabahnya dan akses jalan yang mudah dicari yaitu di Jalan Gajah Mada No.97, Ruko Gajah Mada Petak Unit 5, Semarang. Tidak hanya lokasi yang memadai, Bank Syariah Bukopin cabang Semarang juga mendesain kantor cabang dengan tata ruang yang sangat ideal dan modern, fasilitas yang ada seperti AC, TV, tempat duduk, mesin ATM, ruang meeting, kamar mandi. Pelayanan yang ramah serta tempat yang bersih dan rapi ini membuat para nasabah merasa nyaman berada di Bank Syariah Bukopin cabang Semarang.

4. Strategi Promosi (*Promotion*)

Mempromosikan suatu produk adalah hal yang mutlak, sebab semua produk itu mempunyai manfaat, tetapi apabila produk belum diketahui konsumen artinya sama saja produk belum dipasarkan, karena produk belum diketahui oleh konsumen. Maka kegiatan pemasaran ini harus diambil oleh perusahaan untuk mempromosikan produk yang ingin ditawarkan oleh konsumen.

Bank Syariah Bukopin cabang Semarang melakukan promosi pada tabungan iB Siaga dengan cara sebagai berikut:

a. *Advertensi* (Periklanan)

Bank Syariah Bukopin dalam melakukan promosi periklanan ini dengan cara membagikan

brosur pada saat *open table* di Tri Lomba Juang, mempromosikan dengan media elektronik seperti di radio dalam radio Gajahmada FM Semarang dan C Radio Semarang, di media internet dalam web Bank Syariah Bukopin yaitu www.banksyariahbukopin.com, dan di dalam TV. Adapun di media cetak berupa koran Tribun Jateng, tujuan dalam periklanan ini untuk mengajak semua masyarakat dan mahasiswa agar giat menabung di Bank, dan untuk mengetahui produk di Bank Syariah Bukopin cabang Semarang.

b. *Personal Selling*(Penjualan Pribadi)

Bank Syariah Bukopin cabang Semarang menerapkan jiwa *marketing* kepada karyawannya, karena seorang marketing adalah ujung tombak dari sebuah perusahaan, terutama karyawan RO yang memasarkan produk tabungan iB Siaga kepada calon nasabahnya dengan mendatangi secara langsung (*face to face*).

c. *Sales Promotion* (Promosi Penjualan)

Bank Syariah Bukopin Semarang melakukan promosi penjualan dengan cara *pick up servise* atau jemput bola, mendatangi langsung calon nasabah (*door to door*),*open table*.

1. Jemput Bola (*pick up servise*)

Bank Syariah Bukopin cabang Semarang memberikan kemudahan untuk nasabahnya dengan adanya sistem jemput bola. Caranya dengan *marketing* mendatangi rumah atau institusi nasabah atau calon nasabah yang ingin melakukan transaksi penyetoran maupun penarikan. Sebelumnya *marketing* menghubungi dulu pihak nasabah yang ingin melakukan transaksi, atau sebaliknya nasabah yang ingin melakukan transaksi penyetoran maupun penarik menghubungi pihak *marketing* atau bank tersebut.

2. Mendatangi Langsung Calon Nasabah (*Door To Door*)

Bank Syariah Bukopin cabang Semarang melakukan kegiatan *door to door* dengan cara pihak *marketing* mendatangi langsung calon nasabah, Baik di perusahaan, sekolahan, maupun rumah-rumah calon nasabah untuk berbicara dari mulut ke mulut menjelaskan produk tabungan iB Siaga, manfaat, fasilitas, keunggulan, syarat dan ketentuan dari produk tabungan tersebut.

3. *Open Table*

Bank Syariah Bukopin cabang Semarang melakukan kegiatan *open table* pada hari rabu dan

jumat di Tri Lomba Juang Semarang, dan event-event di mall yang ada di Semarang. Kegiatan tersebut bertujuan agar masyarakat mengetahui produk yang ditawarkan Bank Syariah Bukopin cabang Semarang.

B. Kendala dalam memasarkan produk tabungan iB Siaga dan analisis SWOT pada tabungan iB Siaga di Bank Syariah Bukopin cabang Semarang.

1. Kendala Dalam Memasarkan Produk Tabungan iB Siaga.

Pada produk tabungan iB Siaga, mempunyai permasalahan dalam proses pemasarannya, seperti masih kurangnya minat masyarakat untuk menabung di perbankan syariah, dimana pihak masih belum paham perbankan syariah. Oleh karena itu Bank Syariah Bukopin cabang Semarang memberi kemudahan atau fasilitas bagi masyarakat yang ingin berinvestasi dan menyimpan uangnya dengan 4G yaitu Gratis biaya administrasi bulanan, Gratis biaya administrasi atm dan fasilitas atm 24 jam yang tergabung dalam jaringan atm Bukopin dan BCA/Prima, Gratis biaya penarikan tunai, Gratis premi asuransi (dengan syarat tertentu), dan Bank tersebut sudah dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS). Tabungan iB Siaga ini didesain untuk memberikan

kemudahan bagi kalangan masyarakat umum dan kalangan mahasiswa untuk kebutuhan menabung dan transaksi yang lainnya.

2. Analisis SWOT Pada Tabungan iB Siaga Di Bank Syariah Bukopin Cabang Semarang.

Produk tabungan iB Siaga dalam meningkatkan pemasaran memerlukan strategi. Strategi tersebut dijelaskan dengan metode analisis SWOT, yang meliputi empat faktor antara lain: Kekuatan (*Strength*), Kelemahan (*Weakness*), Peluang (*Opportunity*), Ancaman (*Threat*). Oleh sebab itu produk tabungan iB Siaga dapat dianalisis dengan menggunakan model matrik SWOT. Matrik SWOT digunakan dengan tujuan untuk menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi oleh Bank Syariah Bukopin cabang Semarang, dan disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal yang dimiliki oleh Bank Syariah Bukopin cabang Semarang. Berikut penjelasan analisis matrik SWOT pada produk tabungan iB Siaga di Bank Syariah Bukopin cabang Semarang antara lain:²

² Hasil wawancara dengan Bapak Rizki BSB Cabang Semarang Pada Hari Kamis 20 April 2017, pukul 17.30 WIB.

Table 4.1. Matrik SWOT

<u>Faktor</u>	<u>Kekuatan</u>	<u>Kelemahan</u>
<u>Internal</u>	<p>1. Produk tabungan iB Siaga mempunyai kekuatan yaitu gratis biaya administrasi bulanan.</p> <p>2. Produk tabungan iB Siaga mempunyai kekuatan yaitu gratis biaya administrasi ATM.</p> <p>3. Produk tabungan iB Siaga mempunyai kekuatan yaitu gratis biaya penarikan tunai dengan syarat dan ketentuan berlaku.</p> <p>4. Produk tabungan</p>	<p>1. Bank Syariah Bukopin cabang Semarang, harus memperbanyak akses ATM di Semarang.</p> <p>2. Bank Syariah Bukopin cabang Semarang, harus memperbanyak kantor cabang, dan kantor kas di Semarang.</p>

	<p>iB Siaga mempunyai kekuatan yaitu gratis premi asuransi, untuk saldo rata-rata bulanan minimal Rp. 1.000.000.</p> <p>5. Terdapat fasilitas ATM 24 Jam yang tergabung dalam jaringan ATM Bukopin dan BCA/Prima</p> <p>6. Produk tabungan iB Siaga untuk pembukaan setoran awal Rp.50.000.</p> <p>7. Bank Syariah Bukopin cabang Semarang, sudah dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).</p>	
--	---	--

<u>Faktor Eksternal</u>		
<u>Peluang (O)</u>	<u>Strategi(SO)</u>	<u>Strategi (WO)</u>
<p>1. Peluang produk tabungan iB Siaga untuk segmentasi pasar disasarkan kepada masyarakat menengah ke bawah dan mahasiswa.</p>	<p>1. Bank Syariah Bukopin cabang Semarang, harus meningkatkan produk tabungan iB Siaga, karena saldo awal rendah dan gratis biaya admin sehingga dapat di pasarkan.</p>	<p>1. Bank Syariah Bukopin cabang Semarang, harus meningkatkan promosi hadiah agar nasabah giat menabung dan rekening nasabah tidak pasif tidak pasif.</p>
<p>2. Produk tabungan iB Siaga mudah di terima oleh masyarakat karena gratis administrasi dan gratis</p>	<p>2. Bank Syariah Bukopin cabang Semarang, harus meningkatkan strategi pemasaran dan mengenalkan produk agar calon nasabah tertarik.</p>	<p>2. Bank Syariah Bukopin cabang Semarang, harus meningkatkan sosialisasi tentang premi asuransi, agar nasabah menambah saldo rekeningnya diatas Rp. 1.000.000</p>

premi asuransi dengan syarat tertentu.		
3. Bank Syariah Bukopin, harus sering-sering mengadakan promo hadiah supaya masyarakat tertarik.	3. Bank Syariah Bukopin cabang Semarang, harus meningkatkan dan mempertahankan souvenir untuk pembukaan rekening baru.	

<u>ANCAMAN (T)</u>	<u>STRATEGI (ST)</u>	<u>STRATEGI (WT)</u>
1. Banyak muncul produk bank lain seperti produk tabungan iB Siaga dari bank lain.	1. Bank Syariah cabang Semarang, harus Meningkatkan pelayanan dan kepercayaan kepada nasabah.	1. Bank Syariah Bukopin cabang Semarang, harus meningkatkan bonus pada produk tabungan iB Siaga.
2. Banyak produk dari bank lain yang menawarkan bagi hasil yang tinggi.	2. Meningkatkan promo berhadiah setiap satu bulan sekali dan meningkatkan keunggulan yang variatif yang tidak dimiliki bank lain.	2. Bank Syariah Bukopin cabang Semarang, harus meningkatkan strategi pada rekening aktif agar berbeda dengan bank lain.

Setelah melakukan Analisis Matrik SWOT dapat disimpulkan bahwa Produk Tabungan iB Siaga pada Bank Syariah Bukopin cabang Semarang untuk mengetahui strateginya dapat dilihat menggunakan elemen-elemen SWOT seperti SO, WO, ST, dan WT, Untuk membantu dalam meningkatkan jumlah nasabah pada pemasaran.

Kekuatan yang dimiliki Bank Syariah Bukopin cabang Semarang adalah Kekuatan 4G yang dapat dilihat didalam tabel, kemudian Kelemahan yang dimiliki Bank Syariah Bukopin cabang

Semarang hanya dua yaitu kurangnya akses ATM di Semarang, dan harus memperbanyak kantor cabang dan kantor kas supaya masyarakat tidak kesulitan untuk mengakses di BSB. Bank Syariah cabang Semarang mempunyai peluang antara lain : Dalam produk tabungan iB Siaga segmentasi pasar ditunjukkan pada masyarakat menengah ke bawah dan mahasiswa, Sementara itu Ancaman yang harus dihadapi oleh Bank Syariah Bukopin cabang Semarang yaitu Banyaknya produk yang muncul menyerupai tabungan iB Siaga.