

Strategi Pemasaran Pada Produk Tabungan Simpanan Pelajar (Simpel) Di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan

Ummu Kulsum¹⁾, Dena Mellia Rachmawati²⁾

^{1),2)}Institut Agama Islam Negeri Madura, Pamekasan, Indonesia

Corresponding author : ummukulsum@iainmadura.ac.id

Abstract:

Technological developments are increasingly sophisticated by shaping the mindset of people who are increasingly advanced and developing, giving rise to competition that has an impact on the banking sector in Indonesia. There is competition that requires financial institutions to compete in providing the best to customers. Two research focuses will be studied. First, to find out the concept of student savings savings (SIMPEL) at BPRS Bhakti Sumekar Pamekasan Madya Branch Office, Second, to find out how the marketing strategy for student savings savings products (SIMPEL) at BPRS Bhakti Sumekar Pamekasan Madya Branch Office. This study uses a qualitative approach with descriptive research type and data sources obtained from primary data and secondary data. The informants are AO/AAO Funding, teachers at schools and students who are SIMPEL savings customers at BPRS Bhakti Sumekar Pamekasan Madya Branch Office. specifically for students or students by using the wadiah yad-dhamanah contract. The characteristics of SIMPEL savings are that it has a very cheap and light initial deposit and the requirements are very easy for students. Second, the marketing strategy used by BPRS Bhakti Sumekar at the Pamekasan Madya Branch Office is Product (Price), Price (Price), Place (Place), Promotion, (Promotion).

Keywords: Marketing strategy; Student Savings Savings (SIMPEL)

Abstrak:

Perkembangan teknologi semakin canggih dengan membentuk pola pikir masyarakat yang semakin maju dan berkembang sehingga menimbulkan persaingan yang berdampak kepada sektor lembaga perbankan di Indonesia. Adanya persaingan yang menuntut lembaga keuangan untuk berlomba-lomba dalam memberikan yang terbaik kepada nasabah. Dua fokus penelitian yang akan dikaji *Pertama*, untuk mengetahui bagaimana konsep tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan, *Kedua* Untuk mengetahui bagaimana Strategi pemasaran pada produk tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif dan sumber data diperoleh dari data primer dan data sekunder. Informannya adalah AO/AAO Pendanaan, guru di sekolah serta pelajar yang merupakan nasabah tabungan SIMPEL di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: *pertama*, Tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan merupakan tabungan yang dikhususkan untuk siswa atau pelajar dengan menggunakan akad *wadiah yad-dhamanah*. Karakteristik dari tabungan SIMPEL yaitu memiliki setoran awal yang sangat murah dan ringan serta persyaratan yang sangat memudahkan siswa. *Kedua*, strategi pemasaran yang digunakan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan yaitu Produk (*Price*), Harga (*Price*), Tempat (*Place*), Promosi, (*Promotion*).

Kata Kunci: Strategi Pemasaran; Tabungan Simpanan Pelajar (SIMPEL)

PENDAHULUAN

Saat ini perkembangan ekonomi Islam di Indonesia berkembang cukup pesat. Hal ini dapat dibuktikan dengan berkembangnya lembaga keuangan syariah di Indonesia. Bank syariah adalah bank yang kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah, atau prinsip hukum Islam yang diatur dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia yang aktivitasnya meninggalkan masalah riba dan tidak mengandalkan pada bunga, gharar maysir dan lainnya.¹

Menurut Undang-undang No. 21 tahun 2008, bank syariah merupakan lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran dan peredaran uang yang pengoperasiannya sesuai dengan prinsip syariah. Kehadiran bank syariah di Indonesia dapat membantu masyarakat yang menginginkan adanya lembaga keuangan yang bisa dijadikan tempat dalam bermuamalah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.² Juga Undang-Undang No. 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia, telah memberikan pelayanan penting untuk mempersiapkan fasilitas-fasilitas yang menunjang serta mendukung operasional bank syariah.³ Beda halnya dengan bank konvensional, jika dalam bank konvensional terdapat kegiatan-kegiatan yang dilarang oleh Islam, seperti larangan riba, membiayai kegiatan produksi dan perdagangan barang-barang yang dilarang, seperti minuman keras, dan lain-lain.⁴

Bank dalam menjual produk dan jasanya kepada masyarakat harus memperhatikan sistem pemasaran guna memperoleh keuntungan. Pemasaran menjadi salah satu hal yang sangat penting demi tercapainya tujuan bisnis, yaitu profit yang tinggi.⁵ Pemasaran merupakan proses perencanaan dan pelaksanaan konsepsi, penetapan harga, promosi, dan distribusi gagasan, barang, dan jasa dalam rangka memuaskan tujuan individu dan organisasi.⁶

Dukungan dalam mensukseskan penjualan demi tercapainya profit, dibutuhkan strategi pemasaran yang dapat dilakukan oleh lembaga keuangan dalam menarik minat nasabah yang harus dilakukan berdasarkan fenomena yang terjadi dengan tujuan memberikan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh konsumen di waktu yang tepat dengan harga yang terjangkau tetapi tetap menguntungkan perusahaan.⁷ Strategi pemasaran adalah wujud rencana yang terarah di bidang pemasaran, untuk memperoleh suatu hasil yang optimal.⁸

Yang membedakan perbankan dari industri lainnya adalah banyaknya ketentuan dan aturan pemerintah yang membatasi penggunaan konsep-konsep pemasaran, mengingat industri perbankan merupakan industri yang sangat dipengaruhi oleh tingkat kepercayaan

¹ A Andrianto dan MA Firmansyah, "Manajemen Bank Syariah: Implementasi Teori dan Praktek," 2019, <http://repository.um-surabaya.ac.id/3453/>.

² DP Pertiwi R. Ajeng Entaresmen, "Strategi Pemasaran Terhadap penjualan produk tabungan iB Hasanah di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Jakarta Barat," *Jurnal Manajemen Pemasaran Jasa* [trijurnal.lemlit.trisakti.ac.id](http://www.trijurnal.lemlit.trisakti.ac.id/jasa/article/view/1416), 2016, <http://www.trijurnal.lemlit.trisakti.ac.id/jasa/article/view/1416>.

³ Dedah Jubaedah Iwan Setiawan Vinna Sri Yuniarti, "Strategi Pengembangan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) di Jawa Barat," *Jurnal Ilmu Akuntansi dan Bisnis Syariah*, 2019, <http://journal.uinsgd.ac.id/index.php/aksy/article/view/5554>.

⁴ Zainul Arifin, "Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah," *Jakarta : Azkia Publisher*, 2009, <https://books.google.co.id/books?id=xvt5-poKRRKsC&printsec=frontcover&hl=id#v=onepage&q&f=false>.

⁵ Khamim Hudori Nurul Huda Rizal Fahlevi, dkk, "Pemasaran Syariah: teori dan Aplikasi / penulis, Nurul Huda, Khamim Hudori, Rizal Fahlevi, Badrusa' diyah, Dea Mazaya, Dian Sugiarti | OPAC Perpustakaan Nasional RI," *Depok : Kencana*, 2017, <https://opac.perpusnas.go.id/DetailOpac.aspx?id=1053865>.

⁶ R. Ajeng Entaresmen, "Strategi Pemasaran Terhadap penjualan produk tabungan iB Hasanah di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Jakarta Barat."

⁷ Desy Dwi Sulastriya Ningsih dkk., "Strategi Bauran Pemasaran 4P Dalam Menentukan Sumber Modal Usaha Syariah Pedagang Pasar di Sidoarjo," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 6, no. 03 (November 2020): 693-702, <https://doi.org/10.29040/jiei.v6i3.1464>.

⁸ Pandji Anoraga, "Pengantar Bisnis - Pengelolaan Bisnis Dalam Era Globalisasi," *Jakarta : Rineka Cipta*, 2011, <https://id.scribd.com/document/543011006/6-2-Pandji-Anoraga-Pengantar-Bisnis-Pengelolaan-Bisnis-Dalam-Era-Globalisasi-Rineka>.

masyarakat.⁹ Berikut ini akan dijelaskan secara singkat mengenai masing-masing unsur dari bauran pemasaran (*marketing mix*) pada bank syariah baik dari segi produk, harga, tempat (penempatan), maupun promosi.¹⁰

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah sebelum UU Perbankan Syariah dikenal dengan Bank Perkreditan Rakyat Syariah. Setelah hadirnya UU Perbankan Nomor 21 Tahun 2008 istilah tersebut berganti menjadi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) juga merupakan lembaga intermediasi keuangan, akan tetapi tidak diperbolehkan melakukan kegiatan usaha dalam lalu lintas pembayaran.¹¹

BPRS Bhakti Sumekar merupakan salah satu bank pembiayaan rakyat syariah yang ada di Pamekasan. BPRS Bhakti Sumekar memiliki motto “Mitra Bermuamalah Dengan Syariah”, dengan tujuan agar produk-produk yang diberikan dalam bank syariah Bhakti Sumekar dapat disalurkan dengan baik sesuai dengan prinsip syariah. Keberadaan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) di Pamekasan diharapkan dapat memenuhi kebutuhan masyarakat pamekasan dalam segala transaksi seperti penghimpunan dana maupun penyaluran dana.

Pada saat ini BPRS semakin melebarkan sayapnya dengan banyak mengeluarkan produk-produk baru di dalam mendapatkan nasabahnya. Salah satu contohnya adalah BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan dengan memberikan berbagai layanan yang memudahkan calon nasabah dalam melakukan transaksi. Salah satu produk penghimpunan dana yang telah ditawarkan oleh BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan adalah tabungan simpanan pelajar (SIMPEL).

Tabungan simpanan pelajar adalah tabungan yang dikhususkan kepada pelajar atau siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank di Indonesia sebagai sarana edukasi dalam mengenal perbankan dalam mengelola dana yang dimiliki sejak dini untuk mencapai cita-cita dan keinginannya dengan persyaratan yang mudah dan sederhana serta dilengkapi dengan fitur-fitur yang menarik. Simpanan pelajar (SIMPEL) merupakan bentuk produk tabungan dengan akad *Wadi'ah* (titipan) dengan memberikan beberapa kelebihan. Tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) merupakan tabungan termurah dari tabungan yang ada di bank lain yang sama-sama menawarkan tabungan untuk siswa.

perkembangan produk tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan pencapaiannya sering kali mengalami naik turun, awal hadirnya produk tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan di tengah-tengah masyarakat dapat membantu para siswa dalam menabung, yang mana dengan adanya tabungan SIMPEL ini dapat memberikan solusi bagi sekolah yang sudah tidak menggunakan tabungan simpanan pelajar. Akan tetapi beberapa waktu terakhir ini terjadi penurunan tingkat minat nasabah dalam menggunakan produk tabungan simpanan pelajar, dikarenakan di tahun 2019 dan 2020 terjadi kasus *Covid-19* yang melanda Indonesia khususnya di Pamekasan sehingga para siswa lebih banyak melakukan kegiatan pembelajaran secara *daring* atau *online*. Pada tahun 2021 dengan tingkat kasus *Covid-19* yang berkurang sehingga minat nasabah semakin tinggi dikarenakan sekarang siswa sudah mulai belajar di sekolah (*luring*).

Berdasarkan konteks penelitian di atas, strategi pemasaran sangat dibutuhkan dalam perbankan syariah, khususnya pada pemasaran produk SIMPEL, sehingga peneliti tertarik untuk membahas lebih dalam lagi mengenai strategi pemasaran yang diterapkan BPRS Bhakti

⁹ Lukman Dendawijaya, “Manajemen Perbankan Edisi Kedua | Bogor : Ghalia Indonesia 2005,” diakses 10 Oktober 2022, <https://inlislite.uin-suska.ac.id/opac/detail-opac?id=17645>.

¹⁰ Patah Abdul Syukur, Fahmi Syahbudin, dan undefined 2017, “Konsep Marketing Mix Syariah,” *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* 5, no. 1 (2017): 71–94.

¹¹ Khotibul Umam, “Trend-Pembentukan-Bank-Umum-Syariah-Pasca-UU-No.-21-Tahun-2008-Konsep-Regulasi-dan-Implementasi,” *Yogyakarta : BPFE*, 2009, <https://library.umy.ac.id/en/koleksi/view/31250/Trend-Pembentukan-Bank-Umum-Syariah-Pasca-UU-No.-21-Tahun-2008-Konsep-Regulasi-dan-Implementasi>.

Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan dalam memasarkan produk tabungan simpanan pelajar (SIMPEL).

METODE PENELITIAN

Penelitian pada artikel ini menggunakan pendekatan kualitatif, Menurut *Boghdan* dan *Tailor* dalam Moleong, pendekatan kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.¹² Metode ini penulis gunakan karena ingin mengkaji dan membangun pemikiran dari fenomena dan masalah yang berkembang di masyarakat dari subjek yang diteliti.

Jenis penelitian yang akan digunakan yaitu deskriptif, hasil penelitian akan berisi kutipan-kutipan data untuk memberikan gambaran penyajian hasil laporan tersebut. Data tersebut dapat berupa pedoman wawancara, foto, catatan lapangan, *video tape*, dokumen pribadi, memo atau rekaman-rekaman resmi lainnya.

Menurut Lofland dalam Moleong mengatakan bahwa sumber data utama dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata, dan tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain.¹³ sumber data yang dapat digunakan dalam penelitian ini adalah sumber data primer dan sumber data sekunder.

Data primer dihasilkan dari data baik data lisan maupun tulisan serta catatan lapangan sebagai hasil observasi. Adapun dalam penelitian ini, yang menjadi data primer adalah pernyataan hasil wawancara dari karyawan seperti kabag operasional, AO pendanaan dan beberapa nasabah BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan yang sesuai dengan seperangkat pertanyaan yang diberikan oleh peneliti dengan berpedoman pada fokus penelitian.

Data sekunder merupakan data pelengkap suatu penelitian. Melalui data sekunder ini, data primer tersebut akan menjadi lebih jelas dan akurat. Adapun dalam penelitian ini yang menjadi sumber data sekunder yaitu berupa buku-buku, brosur, data nasabah yang menggunakan produk tabungan simpanan pelajar, dan hal-hal lain yang berkaitan dengan informasi. Untuk itu penting dalam mengetahui data perkembangan nasabah tabungan SIMPEL karena digunakan untuk lebih memperkuat penelitian yang akan dilakukan yaitu pada saat wawancara dengan pertanyaan-pertanyaan yang mengacu pada fokus penelitian dan dokumen untuk memperkuat data.

Prosedur pengumpulan data dalam penelitian ini adalah wawancara, baik wawancara secara terstruktur maupun wawancara tidak terstruktur, observasi, pengambilan dokumentasi dan terakhir adalah analisis data. Nantinya data akan dianalisis diperoleh dari hasil wawancara, observasi dan dokumentasi, sehingga data yang diperoleh mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain dengan cara mengorganisasikan data dalam kategori, menjabarkan kedalam unit-unit, menyusun ke dalam pola, dan memilih mana yang lebih penting dan mana yang nantinya akan dipelajari, dan yang terakhir membuat kesimpulan sehingga data tersebut lebih mudah dipahami oleh orang lain. Analisis tersebut dilakukan saat proses pencarian data dan sesudahnya tahap-tahap analisis data.

Dalam hal ini analisis data model interaktif adalah teknik analisis data yang paling mudah dan sederhana serta telah banyak digunakan oleh peneliti kualitatif, yakni reduksi, display data, serta menarik kesimpulan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dengan adanya Undang-undang No. 22 tahun 1999 tentang Pemerintah Daerah dan Peraturan Pemerintah No. 25 tentang Kewenangan Provinsi sebagai daerah otonom, maka

¹² Lexy J. Moleong, "Metodologi penelitian kualitatif / penulis, Prof. DR. Lexy J. Moleong, M.A. | OPAC Perpustakaan Nasional RI.," *Bandung : PT. Rosda Karya*, 2018, <https://opac.perpusnas.go.id/DetailOpac.aspx?id=1133305>.

¹³ Lexy J. Moleong.

kewenangan otonom pada saat ini telah diserahkan kepada daerah yang telah mencakup penanganan segala urusan rumah tangga daerah sebagai lembaga berikut perangkatnya. Dalam meningkatkan dan mendayagunakan potensi ekonomi daerah dalam rangka meningkatkan Pendapatan Asli Daerah (PAD), Pemerintah Kabupaten Sumenep memerlukan peran dalam lembaga keuangan agar dapat memenuhi tujuan tersebut. Bentuk dari lembaga keuangan yang sesuai dengan kondisi daerah Sumenep yang sangat ideal adalah lembaga Keuangan Mikro, dalam hal ini adalah Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS). Pemerintah Kabupaten Sumenep melakukan akuisisi dengan Bank Perkreditan Rakyat yang bertempat di Sidoarjo yaitu PT. BPR DANA MERAPI untuk kemudian direlokasi ke Kabupaten Sumenep.¹⁴

Dalam pengesahan yang dilakukan oleh Pemerintah Kabupaten Sumenep pada PT BPRS Bhakti Sumekar dalam (Perda) dengan No. 6 tahun 2003 tanggal 31 Juli 2003. Perubahan nama yang awalnya adalah PT. BPR Bhakti Sumekar diubah menjadi PT. BPRS Bhakti Sumekar yang telah disahkan oleh notaris Sukarini SH No. 1 pada tanggal 1 November tahun 2003 di Sidoarjo. Departemen Kehakiman RI dan HAM juga ikut mengesahkan dengan nomor C-01389 HT. 01.04. TH 2004 serta telah disetujui oleh BI di Jakarta pada tanggal 21 Mei 2004 dengan nomor 6/606/DPBs dan BI Cabang Surabaya pada tanggal 22 Juni 2004 dengan nomor 6/353/DPBR/IDBPR/Sb.

Berikut ini adalah beberapa produk dari BPRS Bhakti Sumekar :

1) **Simpanan**

- a) Tabungan Barokah
- b) Tabungan SIMPEL (Simpanan Pelajar)
- c) Tabungan Hari Raya (TAHARA)
- d) Tabungan Qurban
- e) Tabungan Haji Barokah
- f) Deposito Mudharobah

2) **Pembiayaan**

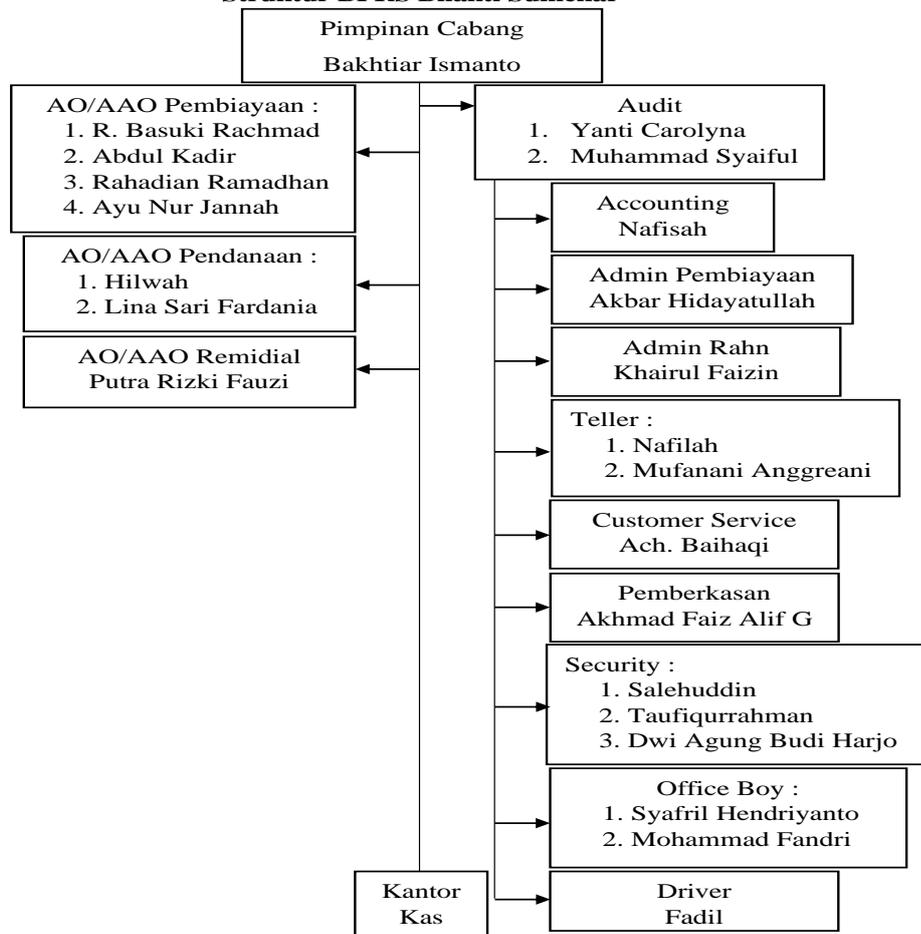
- a) Pembiayaan Al-Qardhul Hasan
- b) Pembiayaan UMKM
- c) Pembiayaan Serbaguna
- d) Pembiayaan Talangan Haji
- e) Pembiayaan Talangan Umroh
- f) Pembiayaan Sepeda Motor
- g) Pembiayaan Elektronik
- h) Pembiayaan Pensiunan
- i) Pembiayaan Sanitasi & Air Bersih (SADAR BERSIH)
- j) Gadai Emas¹⁵

¹⁴ Web Bhakti Sumekar, "Diakses dari <https://bhaktisumekar.co.id/v2/download/3171/nya> , pada tanggal 25 Januari 2022 Pukul 16.00," *bhaktisumekar*, 2022.

¹⁵ "Brosur BPRS Bhakti Sumekar Pamekasan," 2022.

Gambar 4.1

Struktur BPRS Bhakti Sumekar



Sumber: Data ini diperoleh dari BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan

Tabungan SIMPEL merupakan tabungan yang dikhususkan kepada pelajar baik dari TK/SD/SMP/SMA yang telah dikeluarkan oleh Bank-Bank Nasional sebagai edukasi dan inklusi keuangan agar mereka dapat gemar menabung sejak dini. Tabungan SIMPEL merupakan sebuah solusi dalam membantu pelajar untuk memenuhi keinginannya, karena dengan menabung mereka dapat belajar sejak dini mengenai tata kelola keuangan dan dapat memberikan solusi bagi sekolah yang sudah tidak menggunakan tabungan simpanan pelajar. Akad yang digunakan pada tabungan simpanan pelajar ini yaitu *Wadiah Yad-dhamanah* (titipan).

Berdasarkan apa yang telah peneliti dapatkan pada saat melakukan penelitian, baik dengan metode wawancara, observasi, dan dokumentasi, maka peneliti akan memaparkan data hasil penelitian, sebagai berikut:

- a. Konsep tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan

Dalam menabung penting untuk kita mengetahui konsep tabungan yang kita miliki khususnya pada tabungan simpanan pelajar. Biasanya konsep tabungan dari setoran yang digunakan untuk tabungan simpanan pelajar dibuat ringan agar siswa dapat mulai menabung sejak dini. Simpanan pelajar sendiri berbeda dengan produk-produk yang ditawarkan pada umumnya karena jenis tabungan ini hanya dikhususkan kepada mereka yang masih pelajar. Tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) merupakan tabungan yang dikhususkan kepada para

pelajar baik dari TK/SD/SMP/SMA untuk memenuhi kebutuhan masa depannya. Hal ini sesuai dengan apa yang disampaikan oleh Ibu Nia selaku AO pendanaan di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan, sebagai berikut:

“Tabungan simpanan pelajar merupakan tabungan yang dikhususkan kepada pelajar, namanya saja sudah simpel otomatis ditujukan kepada pelajar baik dari TK/SD/SMP/SMA dan yang membedakan tabungan simpel dengan tabungan yang lain yaitu dari pembukaan rekening yang sangat murah dan praktis, yang mana siswa hanya membayar Rp. 10.000 mereka sudah bisa membuka tabungan simpel. Jadi bisa dari uang saku yang mereka terima dari orang tua dan disimpan ke tabungan simpel.”¹⁶

Menurut Ibu Nia tabungan simpanan pelajar merupakan tabungan yang dikhususkan kepada pelajar baik dari TK/SD/SMP/SMA agar mereka dapat gemar menabung sejak dini dan ciri khas dari tabungan simpel ini adalah tabungannya sangat murah dan ringan sehingga membedakan dengan tabungan yang lain.

Berdasarkan penuturan diatas dapat disimpulkan bahwa tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) merupakan tabungan yang dikhususkan kepada para pelajar baik dari TK/SD/SMP/SMA sebagai edukasi dalam mengenal perbankan agar dapat mencapai cita-cita dan keinginannya serta dengan diberikannya fitur-fitur yang menarik dan setoran yang murah sehingga dapat mempermudah siswa dalam menabung.

Berkaitan dengan sasaran dari Tabungan simpel ini adalah para pelajar baik dari TK/SD/SMP/SMA serta tabungannya mempunyai kualitas yang bisa menarik minat nasabah dengan tampilan buku tabungan yang mudah dikenali oleh siswa. Sebagaimana pernyataan dari Ibu Hilwah:

“Untuk sasarannya sendiri sudah pasti untuk pelajar dan tampilan buku tabungan ini sangat menarik karena disitu sudah tertera produk SIMPEL jadi nasabah sudah bisa mengenali tabungan tersebut”¹⁷

Hal senada juga disampaikan oleh Dita:

“Sangat menarik dan mudah dikenali oleh nasabah khususnya seperti saya yang masih di bangku sekolah di sampulnya sudah tertera bahwa tabungan tersebut khusus siswa dan ada gambar siswanya”¹⁸

Menurut Ibu Hilwah dan Dita untuk sampul buku tabungan SIMPEL ini sangat menarik serta sudah jelas bahwa disampulnya tertera tulisan “SIMPEL atau Simpanan Pelajar” sehingga dengan adanya tulisan yang tertera disampul depan buku tabungan nasabah mudah untuk mengenalinya. Berdasarkan penuturan dan observasi yang dilakukan peneliti dapat disimpulkan bahwa buku tabungan SIMPEL mudah dikenal oleh nasabah khususnya para siswa karena sudah tertera tulisan tabungan SIMPEL.

Diperkuat dengan hasil observasi bahwa syarat dari tabungan SIMPEL hanya mengisi formulir pembukaan rekening dan melampirkan kartu tanda pelajar, FC KK atau KTP orang tua, karena pada saat itu peneliti melihat secara langsung proses pembukaan rekening yang dilakukan siswa di sekolah dengan mengisi formulir pendaftaran dan melampirkan FC kartu tanda pelajar, KTP atau KK orang tua serta menyetor uang Rp. 10.000 yang disetorkan kepada bagian tabungan untuk memprosesnya di kantor atau bank. Uang Rp. 10.000 akan masuk ke rekening buku tabungan siswa yang tertera dengan nominal Rp. 10.000 dan untuk setoran selanjutnya minimal Rp. 1.000,-

Jadi dari penuturan diatas dapat disimpulkan bahwa persyaratan dalam membuka rekening tabungan simpanan pelajar sangat mudah dan simpel. Selain itu tabungan SIMPEL bebas biaya administrasi sehingga mempermudah siswa dalam menabung.

¹⁶ Lina Sari Fardania, “AO/AAO Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan, Wawancara Langsung,” 11 Januari 2022.

¹⁷ Hilwah, “AO/AAO Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan,” 11 Januari 2022.

¹⁸ Dita, “Nasabah BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan,” 19 Januari 2022.

Pengambilan atau penjemputan tabungan merupakan sebuah proses yang dilakukan oleh karyawan dalam mengambil tabungan siswa di sekolah. Dalam hal ini karyawan melakukan penjemputan tabungan menggunakan mobil kas keliling untuk mempermudah siswa dalam menabung tanpa mereka harus pergi langsung ke BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan.

Penting untuk mengetahui akad yang digunakan pada tabungan khususnya tabungan simpanan pelajar (SIMPEL). Akad yang digunakan pada tabungan SIMPEL adalah *Wadiah Yad-Dhamanah*, dimana *Wadiah Yad-Dhamanah* merupakan titipan dari nasabah dan bank sebagai pihak yang dititipkan barang/uang diberikan hak untuk memanfaatkan atau mengelolanya dan sebagai konsekuensinya bank harus dapat menjaga dan mengembalikan barang/uang nasabah jika nasabah menghendaki. Nantinya keuntungan yang akan diperoleh nasabah sepenuhnya menjadi hak dari pihak yang dititipkan atau dalam hal ini adalah bank. Keuntungan yang diberikan biasanya dalam bentuk bonus. Pemberian bonus oleh Bank merupakan pemberian secara sukarela dan tidak boleh disebutkan nominal atau persentasenya agar terhindar dari riba. Akad yang digunakan pada tabungan SIMPEL yaitu *Wadiah Yad-Dhamanah*. Pihak bank dalam memberikan keuntungan pada nasabah yaitu dalam bentuk bonus. Bonus tersebut bersifat sukarela yang diberikan bank kepada nasabah dan biasanya bonus tersebut langsung masuk ke rekening siswa.

hasil observasi pada saat peneliti melihat tabungan SIMPEL bahwa bonus yang diberikan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan pada nasabah tabungan SIMPEL yaitu berupa nominal dengan jumlah yang tidak seberapa yang langsung masuk ke dalam rekening tabungan SIMPEL.

Dari wawancara dan observasi diatas dapat disimpulkan bahwa bonus yang diberikan oleh bank kepada nasabah tidak ditentukan berapa nominalnya akan tetapi bonus tersebut didapatkan nasabah tiap bulan.

b. Strategi Pemasaran pada Produk Tabungan Simpanan Pelajar di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan

Setiap perusahaan baik perusahaan barang atau jasa akan selalu berusaha untuk berkembang dan mampu bersaing dengan perusahaan lain. Maka, setiap perusahaan harus mampu menetapkan dan menerapkan strategi dan cara pelaksanaan kegiatan pemasarannya. Kegiatan pemasaran yang dilakukan harus terarah agar dapat mencapai tujuan dan sasaran perusahaan yang dapat meningkatkan laba perusahaan dalam jangka panjang.¹⁹ Dalam hal ini kegiatan pemasaran dikenal sebagai *Marketing Mix* atau Bauran pemasaran. Dalam melakukan penjualan demi memperoleh profit dibutuhkan sebuah strategi pemasaran yang dapat dilakukan oleh perusahaan khususnya lembaga keuangan dalam menarik minat nasabah untuk melakukan transaksi keuangan. Dalam hal ini salah satu strategi pemasaran yang dilakukan oleh BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan dalam menarik nasabah yaitu meliputi unsur-unsur dari bauran pemasaran (*marketing mix*) yaitu Produk (*Product*), Harga (*Price*), Lokasi (*Place*), dan Promosi (*Promotion*), sebagaimana yang telah disampaikan oleh Bapak Baihaqi dalam wawancara berikut:

“Untuk strategi yang digunakan dalam memasarkan tabungan SIMPEL yang pertama produk, kedua harganya, ketiga lokasi dan yang keempat promosi. Jadi, kami menggunakan strategi pemasaran 4P”²⁰

Menurut Bapak Baihaqi untuk strategi pemasaran yang dilakukan yaitu menggunakan unsur-unsur dari bauran pemasaran 4P (*product, price, place, promotion*).

Hal senada juga disampaikan oleh Ibu Nia:

“Biasanya kami menggunakan unsur dari *marketing mix* yaitu 4P. Strategi ini dilakukan agar target bank menjadi tepat sasaran terutama sekarang ini persaingan antar bank

¹⁹ Assauri Sofjan, “Manajemen pemasaran,” *Jakarta: Rajawali Pers*, 2013.

²⁰ Ach. Baihaqi, “Customer Service di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan,” 13 Januari 2022.

yang tinggi dalam mempromosikan produk-produknya, jadi kita lihat dari segi produknya bagaimana, lokasinya, lalu harganya sudah sesuai tidak dengan pasaran, lalu promosinya. Dengan cara ini kita dapat menganalisa pesaing kita.”²¹

Jadi menurut Ibu Nia strategi yang dilakukan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan dalam menarik minat nasabah yaitu dengan menggunakan unsur dari bauran pemasaran 4P (*product, price, place, promotion*) untuk melihat dan menganalisa pesaing.

Berdasarkan penuturan diatas dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan oleh BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan yaitu dengan menggunakan unsur-unsur bauran pemasaran 4P yaitu Produk, Harga, Lokasi dan Promosi.

Kualitas produk menjadi sangat berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam memilih tabungan khususnya tabungan simpanan pelajar. Kualitas produk yang diberikan oleh BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan kepada nasabah yaitu dari segi setoran yang sangat murah dan penarikannya bisa dilakukan kapan saja serta tidak adanya biaya administrasi yang membuat nasabah loyal untuk menabung. Hal ini sesuai dengan pernyataan Ibu Hilwah:

“Kualitas produk yang kami tawarkan yaitu dari segi setoran yang sangat murah, dengan Rp. 1.000 saja siswa sudah bisa menabung di bank kami, jadi mereka dapat menyisihkan uang saku atau jajan tanpa memberatkan mereka dalam menabung.”²²

Hal senada juga disampaikan oleh Bapak Akbar:

“Kalau tentang kualitas produk pastinya produk kami merupakan produk unggulan dan yang paling murah karena pembukaan rekening dan setorannya hanya Rp. 1.000 saja dan produk kami sangat kekinian dan sangat mudah diakses meskipun siswa tidak datang langsung ke kantor. Selain itu kerjasama yang sudah banyak terjalin oleh bank kami sudah cukup banyak terjalin sehingga membuat kita semakin dipercaya jadi siswa dan guru juga merasa lebih aman menabung di bank dari pada pakai tabungan manual.”²³

Menurut Ibu Hilwa dan Bapak Akbar dalam wawancara diatas dikatakan bahwa kualitas produk yang telah ditawarkan oleh BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan sangat murah dan merupakan produk unggulan yang cukup banyak peminatnya, terbukti dari kerjasama yang dilakukan oleh BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan dengan sekolah-sekolah yang ada di Pamekasan. Akan tetapi, pada saat peneliti melakukan observasi langsung ke sekolah hanya terdapat beberapa sekolah yang ada di Pamekasan yang minat terhadap tabungan siswa dikarenakan saat ini masih terjadi pandemi *Covid-19*.

Dari penuturan diatas dapat disimpulkan bahwa kualitas produk yang dimiliki oleh BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan pada tabungan SIMPEL sudah sangat murah terbukti dengan terjalannya kerjasama yang dilakukan oleh BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan dengan sekolah-sekolah yang ada di Pamekasan sudah cukup banyak.

Strategi dalam penetapan harga yang dilakukan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan sudah sangat murah sehingga penetapan harga yang diberikan berbeda dengan tabungan yang sama-sama untuk siswa yang ada di bank lain. Dari wawancara dapat disimpulkan bahwa tabungan simpanan pelajar di BPRS Bhakti Sumekar sudah sangat murah dibandingkan dengan bank lain karena sudah disesuaikan dengan kebutuhan siswa.

²¹ Lina Sari Fardania, “AO/AAO Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan, Wawancara Langsung,” 20 Januari 2022.

²² Hilwah, “AO/AAO Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan,” 17 Januari 2022.

²³ Akhbar Hidayatullah, “Admin Pembiayaan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan,” 18 Januari 2022.

Promosi merupakan sebuah upaya yang dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan penjualan dengan memberitahukan dan membujuk konsumen tentang produk yang biasanya dilakukan dengan memberikan potongan harga atau hadiah pada waktu dan barang tertentu agar menarik minat konsumen. Dalam hal ini strategi promosi yang dilakukan oleh BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan adalah mensosialisasikan produk tabungan SIMPEL dengan memberitahukan, menginformasikan serta mengajak para siswa untuk menabung. Selain itu cara lain dalam mempromosikan SIMPEL yaitu melalui Hp, brosur, dan lain-lain. Sebagaimana pernyataan Bapak Baihaqi:

“Untuk promosinya kita banyak sosialisasi ke sekolah-sekolah tentang pentingnya edukasi menabung sejak dini. Dengan kita menawarkan tabungan SIMPEL ini otomatis akan mempermudah guru dalam mengadakan tabungan kembali, karena saat ini banyak sekolah yang sudah tidak menggunakan tabungan dikarenakan gurunya malas mengambil atau mencatat tabungannya bahkan kadang mereka mengambil uang tabungan siswa untuk dipinjam sebagai keperluan pribadi, dan untuk mediana sendiri kita menggunakan HP seperti kita memanfaatkan media sosial baik *whatsapp* atau media yang lain dan ada juga brosur yang kami sebar pada saat sosialisasi ke sekolah-sekolah”²⁴

Pernyataan tersebut diperkuat oleh hasil observasi bahwa disaat peneliti mengamati langsung ke sekolah dimana karyawan sedang melakukan sosialisasi ke beberapa sekolah baru dengan menggunakan mobil kas keliling seperti di daerah Proppo dengan menjelaskan dan membagikan brosur-brosur dari tabungan SIMPEL dan produk lain kepada guru, sedangkan untuk siswa diberikan brosur. media promosi yang digunakan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan yaitu menggunakan internet dan brosur. Selain itu promosi di *whatsapp* dan *website* memberikan informasi bagi masyarakat khususnya orang tua yang memiliki anak yang masih sekolah agar mereka minat dan tertarik untuk menabung di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan.

Dalam penuturan dan observasi diatas dapat disimpulkan bahwa BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan dalam mempromosikan produknya yaitu dengan mensosialisasikan ke sekolah-sekolah dengan menyebarkan brosur dan media sosial seperti *whatsapp* dan *website*. Selain itu strategi promosi dapat dilakukan dengan sistem jemput bola kepada nasabah yang ingin melakukan penarikan tanpa mereka datang langsung ke bank.

BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan dalam mempromosikan produknya mempunyai beberapa strategi khusus yaitu dengan memberikan beberapa hadiah kecil kepada nasabah yang rajin. Berdasarkan penuturan di atas dapat disimpulkan bahwa tabungan simpanan pelajar tidak hanya dipasarkan di sekolah saja melainkan juga dipasarkan ke semua kalangan masyarakat dan ke berbagai lokasi strategis lainnya.

Strategi pemasaran pada produk tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) yang dilakukan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan adalah dengan menerapkan unsur-unsur dari bauran pemasaran 4P (*Product, Price, Place, Promotion*)

Jumlah nasabah yang ada di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan sebelum terjadinya pandemi sudah cukup meningkat. Akan tetapi karena adanya pandemi *Covid-19* yang hingga sekarang belum juga usai maka perkembangan jumlah nasabah menurun.

Berdasarkan data lapangan yang telah peneliti kumpulkan dari wawancara, observasi dan dokumentasi di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan, maka terdapat beberapa hasil temuan peneliti yang dilampirkan dalam bentuk tulisan sebagai berikut:

Konsep tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan terdiri dari:

²⁴ Ach. Baihaqi, “Customer Service di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan,” 24 Januari 2022.

- a. Tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) merupakan tabungan yang dikhususkan kepada para pelajar baik TK/SD/SMP/SMA sebagai edukasi dan inklusi keuangan agar mereka gemar menabung sejak dini.
- b. Ciri khas tabungan SIMPEL yaitu memiliki setoran awal yang sangat murah sehingga berbeda dengan tabungan yang ada di bank lain.
- c. Nominal yang ditetapkan untuk pembukaan rekening awal yaitu Rp. 10.000-, setoran selanjutnya minimal Rp. 1.000-, bebas biaya administrasi, dan bisa diambil sewaktu-waktu dibutuhkan.
- d. Persyaratan untuk menjadi nasabah di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan pada tabungan SIMPEL yaitu mengisi formulir pendaftaran, melampirkan kartu tanda pelajar, FC KTP atau KK orang tua, lalu membayar uang setoran sebesar Rp.10.000.
- e. Sasaran tabungan SIMPEL yaitu siswa baik TK/SD/SMP/SMA
- f. Proses pengambilan atau penjemputan tabungan dilakukan sesuai dengan kesepakatan sekolah baik harian, mingguan, dan bulanan.
- g. Tampilan buku tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) mudah dikenali nasabah.
- h. Akad yang digunakan yaitu *Wadiah Yad-Dhamanah*.

Strategi pemasaran pada produk tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan yaitu :

- a. BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan dalam mempraktekkan strategi pemasaran menggunakan unsur-unsur bauran pemasaran yaitu 4P (*product, price, place, promotion*).
- b. Kualitas produk yang dimiliki oleh tabungan SIMPEL sangat murah dan merupakan produk unggulan yang cukup banyak peminatnya.
- c. Nominal harga yang diberikan sudah mengikuti pasaran dengan menyesuaikan kebutuhan siswa yaitu Rp. 1.000,-.
- d. Promosi yang dilakukan oleh BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan untuk menarik minat nasabah yaitu dengan sosialisasi ke sekolah-sekolah dengan membagikan brosur dan sistem jemput bola pada saat melakukan penarikan. Selain itu media promosi yang digunakan melalui Hp dan *Website* resmi BPRS.
- e. BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan dalam memasarkan produknya yaitu di sekolah, instansi, atau tempat-tempat ramai yang memungkinkan untuk dilakukan promosi.
- f. Strategi khusus yang dilakukan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan yaitu dengan memberikan hadiah/*reward*.
- g. Sebelum Pandemi *Covid-19* jumlah nasabah meningkat tiap tahunnya, akibat pandemi saat ini jumlah nasabah menurun.

PENUTUP

Berdasarkan penelitian yang peneliti lakukan tentang "Strategi Pemasaran pada Produk Tabungan Simpanan Pelajar (SIMPEL) di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan" dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Tabungan simpanan pelajar (SIMPEL) di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan merupakan tabungan yang dikhususkan untuk siswa atau pelajar dengan menggunakan akad *wadiah yad-dhamanah*. Karakteristik dari tabungan SIMPEL yaitu memiliki setoran awal yang sangat murah dan ringan serta persyaratan yang sangat memudahkan siswa.
2. Strategi pemasaran produk tabungan SIMPEL yang dilakukan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan yaitu:

- a. Strategi produk pada tabungan SIMPEL memiliki karakteristik yang sangat menarik.
- b. Strategi harga yang diberikan sudah mengikuti pasaran dengan menerapkan setoran awal yang murah dan ringan, bebas biaya administrasi dan dapat diambil sewaktu-waktu nasabah butuhkan.
- c. Strategi lokasi BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan merupakan lokasi yang sangat strategis dimana lokasi yang dipilih berada di jantung kota pamekasan dekat dengan alun-alun sehingga sangat mudah dijangkau nasabah.

Strategi promosi yang dilakukan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan yaitu dengan melakukan sosialisasi ke sekolah-sekolah dengan menyebarkan brosur serta menggunakan media promosi *online* seperti *whatsapp* dan *website*. Selain itu BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan memiliki strategi khusus berupa sistem jemput bola dan memberikan hadiah kepada nasabah yang rajin menabung.

Simpulan ditulis dalam satu paragraf, yang merupakan ringkasan dari hasil dan pembahasan serta menjawab dari tujuan dari penelitian/publikasi. Menekankan pada kebaruan dari penemuan atau pengembangan. Pada bagian ini dapat memuat saran yang disusun untuk kegiatan praktis ataupun penelitian lanjutan berdasarkan hasil kebaruan yang ditemukan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ach. Baihaqi. "Customer Service di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan," 13 Januari 2022.
- . "Customer Service di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan," 24 Januari 2022.
- Akhbar Hidayatullah. "Admin Pembiayaan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan," 18 Januari 2022.
- Andrianto, A, dan MA Firmansyah. "Manajemen Bank Syariah: Implementasi Teori dan Praktek," 2019. <http://repository.um-surabaya.ac.id/3453/>.
- "Brosur BPRS Bhakti Sumekar Pamekasan," 2022.
- Desy Dwi Sulastriya Ningsih, Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, dan M Ruslianor Maika. "Strategi Bauran Pemasaran 4P Dalam Menentukan Sumber Modal Usaha Syariah Pedagang Pasar di Sidoarjo." *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 6, no. 03 (November 2020): 693–702. <https://doi.org/10.29040/jiei.v6i3.1464>.
- Dita. "Nasabah BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan," 19 Januari 2022.
- Hilwah. "AO/AAO Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan," 11 Januari 2022.
- . "AO/AAO Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan," 17 Januari 2022.
- Iwan Setiawan, Dedah Jubaedah, Vinna Srii Yunianti. "Strategi Pengembangan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) di Jawa Barat." *Jurnal Ilmu Akuntansi dan Bisnis Syariah*, 2019. <http://journal.uinsgd.ac.id/index.php/aksy/article/view/5554>.

- Khotibul Umam. "Trend-Pembentukan-Bank-Umum-Syariah-Pasca-UU-No.-21-Tahun-2008-Konsep-Regulasi-dan-Implementasi." *Yogyakarta : BPFE*, 2009. <https://library.umi.ac.id/en/koleksi/view/31250/Trend-Pembentukan-Bank-Umum-Syariah-Pasca-UU-No.-21-Tahun-2008-Konsep-Regulasi-dan-Implementasi>.
- Lexy J. Moleong. "Metodologi penelitian kualitatif / penulis, Prof. DR. Lexy J. Moleong, M.A. | OPAC Perpustakaan Nasional RI." *Bandung: PT. Rosda Karya*, 2018. <https://opac.perpusnas.go.id/DetailOpac.aspx?id=1133305>.
- Lina Sari Fardania. "AO/AAO Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan, Wawancara Langsung," 11 Januari 2022.
- . "AO/AAO Pendanaan BPRS Bhakti Sumekar Kantor Cabang Madya Pamekasan, Wawancara Langsung," 20 Januari 2022.
- Lukman Dendawijaya. "Manajemen Perbankan Edisi Kedua | Bogor : Ghalia Indonesia 2005." Diakses 10 Oktober 2022. <https://inlislite.uin-suska.ac.id/opac/detail-opac?id=17645>.
- Nurul Huda, Khamim Hudori, Rizal Fahlevi, dkk. "Pemasaran Syariah: teori dan Aplikasi / penulis, Nurul Huda, Khamim Hudori, Rizal Fahlevi, Badrusa' diyah, Dea Mazaya, Dian Sugiarti | OPAC Perpustakaan Nasional RI." *Depok: Kencana*, 2017. <https://opac.perpusnas.go.id/DetailOpac.aspx?id=1053865>.
- Pandji Anoraga. "Pengantar Bisnis - Pengelolaan Bisnis Dalam Era Globalisasi." *Jakarta : Rineka Cipta*, 2011. <https://id.scribd.com/document/543011006/6-2-Pandji-Anoraga-Pengantar-Bisnis-Pengelolaan-Bisnis-Dalam-Era-Globalisasi-Rineka>.
- Patah Abdul Syukur, Fahmi Syahbudin, dan undefined 2017. "Konsep Marketing Mix Syariah." *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* 5, no. 1 (2017): 71-94.
- R. Ajeng Entaresmen, DP Pertiwi. "Strategi Pemasaran Terhadap penjualan produk tabungan iB Hasanah di PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang Jakarta Barat." *Jurnal Manajemen Pemasaran Jasa* [trijurnal.lemlit.trisakti.ac.id](http://www.trijurnal.lemlit.trisakti.ac.id), 2016. <http://www.trijurnal.lemlit.trisakti.ac.id/jasa/article/view/1416>.
- Sofjan, Assauri. "Manajemen pemasaran." *Jakarta: Rajawali Pers*, 2013.
- Web Bhakti Sumekar. "Diakses dari <https://bhaktisumekar.co.id/v2/download/3171/nya> , pada tanggal 25 Januari 2022 Pukul 16.00." *bhaktisumekar*, 2022.
- Zainul Arifin. "Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah." *Jakarta : Azkia Publisher*, 2009. <https://books.google.co.id/books?id=xvt5-poKRRkSc&printsec=frontcover&hl=id#v=onepage&q&f=false>.